

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 1(14)-2015



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 № 1(14) Часть 4 (январь-март, 2015).

Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2015

*Назаров А.В.
преподаватель
Кузнецов С.С.
студент второго курса
группа 13-СПО-ПКС-01
факультет СПО
НАН ЧОУ ВО Академия ИМСИТ
Россия, г. Краснодар*

ВОЗВРАЩЕНИЕ В МИР ПЕРЕДОВОЙ ЭЛЕКТРОНИКИ: РОССИЙСКИЕ ПРОЦЕССОРЫ

Аннотация

Данная публикация содержит краткий обзор разработок и серийно выпускающихся отечественных процессоров и электронно-вычислительных машин на базе указанных процессоров, своеобразная и оригинальная архитектура которых может представлять интерес в научных кругах, среди студентов и преподавателей образовательных учреждений, для широкой публики.

Ключевые слова: российские процессоры, архитектура микропроцессора, отечественная электроника.

Российский научный и технологический потенциал снова набирает силу. Всего несколько десятилетий назад Россия занимала лидирующие позиции в области высокотехнологичной электроники. ЭВМ второго и третьего поколения, выпущенные в СССР, имели наилучшие показатели в мире и для них была свойственна своя оригинальная архитектура. Отечественная электроника в 90-х годах XX века испытала жесточайший кризис, в результате которого практически вся отрасль исчезла в стране. Как случилось, что наша страна, самая начитанная и эрудированная, специалисты которой высоко ценятся в передовых зарубежных странах, утратила высокотехнологичное производство?!

Но такое положение дел не могло продолжаться долго. С большим трудом, как птица Феникс из пепла, в настоящее время, возрождается выпуск сложной электроники. Что же сейчас может предложить наша новоиспеченная электронная отрасль? В новостях и на специальных Web-ресурсах уже можно встретить, например, такую информацию [4-6].

Компания ЗАО МЦСТ завершила весь цикл испытаний нового процессора Эльбрус-4С, который готов к серийному производству. Эльбрус-4С — самый мощный 64-битный универсальный микропроцессор компании. Он включает 4 ядра, работающих на частоте 800 МГц, и поддерживает работу с тремя каналами памяти DDR3-1600. Также поддерживается объединение до 4 чипов в многопроцессорную систему с общей памятью. Производится данное техническое решение с соблюдением 65 нм технологических норм, а среднее энергопотребление чипа составляет 45

ватт. В МЦСТ также создан сервер, содержащий четыре процессора Эльбрус-4С и два южных моста. Основной платформой для процессора является ОС Эльбрус, построенная на основе Linux 2.6.33. В её состав входят менеджер пакетов и более 3 тысяч программных пакетов из состава дистрибутива Debian 5.0. Имеется полный набор инструментов разработчика программного обеспечения [7-9].

Новые продукты ЗАО МЦСТ позволят заменить импортные вычислительные системы там, где этого требуют принципы информационной безопасности и технологической независимости. В разработке процессора Эльбрус-4С и серверов на основе его программного обеспечения принимали участие сотрудники ОАО ИНЭУМ им. И.С. Брука.

Также ЗАО «МЦСТ» объявило о начале производства опытной партии универсальных микропроцессоров «Эльбрус-8С» [6]. Данный процессор представляет собой полностью российскую разработку. Кристалл микропроцессора спроектирован по технологии с нормами 28 нанометров. Чип имеет восемь процессорных ядер с улучшенной 64-разрядной архитектурой «Эльбрус» третьего поколения. Объём кэш-памяти второго и третьего уровня составляет соответственно 4 и 16 Мбайт. Тактовая частота «Эльбрус-8С» равна 1,3 ГГц. Заявленная производительность достигает 250 гигафлопсов (миллиардов операций с плавающей запятой в секунду).

Среди особенностей архитектуры «Эльбрус» названы возможность выполнения на каждом ядре до 25 операций за один машинный такт, технология динамической двоичной трансляции (обеспечивает эффективное исполнение приложений и операционных систем, распространяемых в двоичных кодах x86, в том числе в многопоточном режиме) и поддержка режима защищённых вычислений с особым аппаратным контролем целостности структуры памяти.

Кроме того, данная компания выпускает различную продукцию: медицинскую технику, вычислительные модули, стационарные компьютеры, микропроцессоры.

Одним из успешных вариантов рабочего компьютера является **КМ4-Эльбрус** предназначенный для организации персональных рабочих мест, АРМ операторов, информационных терминалов в системах с повышенными требованиями к информационной безопасности [5]. Базовой операционной системой для **КМ4-Эльбрус** является ОС «Эльбрус». Моноблок **КМ4-Эльбрус** позволяет запускать не только ОС «Эльбрус», но также и другие операционные системы, предназначенные для запуска на 32-разрядной платформе Intel x86, прежде всего Windows XP и различные варианты Linux/x86, в том числе ОС MCVC [1-3].

Таким образом, российские микропроцессоры и компьютеры могут полноценно конкурировать с зарубежными аналогами и не уступать по производительности и характеристикам.

Пробные шаги в данной отрасли, кстати, нельзя не отметить, весьма успешные, вселяют надежду, что когда-нибудь отечественные

производители высокотехнологичной электроники займут достойное место среди таких магнатов, как IBM, Intel или AMD и даже превзойдут их по технологичности и эффективности предлагаемых решений.

Использованные источники:

1. Шевцов В.В., Назарова О.В. Информационная компетентность и свободное программное обеспечение. Информатизация общества: социально-экономические, социокультурные и международные аспекты: материалы III международной научно-практической конференции 15-16 января 2013 . – Прага: Vedesko vydavatelske centrum «Sociosfera-SZ». -148с. ISBN 978-80-87786-02-4.
2. Назарова О.В., Шевцов В.В. Свободное программное обеспечение и его перспективы. Достижения вузовской науки: сборник материалов II Международной научно-практической конференции/ Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство НГТУ, 2013. С. 53-58. ISBN 978-5-7782-2187-1.
3. Шевцов В., Назарова О., Назаров А. Инновационное программное обеспечение в помощь начальному и малому бизнесу. // Качество. Инновации. Образование. № 10 (101), октябрь, 2013. С. 33-37.
4. Микропроцессор Эльбрус-2С+. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mcst.ru> (дата обращения: 16.02.2015).
5. Потенциал отечественных вычислительных платформ Эльбрус и МЦСТ-R с точки зрения импортозамещения в отрасли телекоммуникаций и связи. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mcst.ru> (дата обращения: 16.02.2015).
6. Разработка микропроцессора с архитектурой Эльбрус, адаптированного для производства на отечественной фабрике. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mcst.ru> (дата обращения: 16.02.2015).
7. LiCo - The New *LinuxCounter Project* - Get counted as a linux user and register your linux boxes. [Электронный ресурс]. URL: <http://linuxcounter.net/> (дата обращения: 20.02.2015).
8. DistroWatch Weekly. [Электронный ресурс]. URL: <http://distrowatch.com/index.php> (дата обращения: 20.02.2015).
9. News OS. [Электронный ресурс]. URL: <http://on.kg/information-systems/229-operacionnaya-sistema-linux-obschee-opisanie.html> (дата обращения: 20.02.2015).

*Назаров А.В.
преподаватель
Дидык З.И.
студент второго курса
группа 13-СПО-ПКС-01
факультет СПО
НАН ЧОУ ВО Академия ИМСИТ
Россия, г. Краснодар*

БЕСПЛАТНЫЙ WEB-СЕРВЕР - БИЗНЕСМЕНАМ И АКТИВНЫМ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМ ПЕРСОНАЛЬНОГО КОМПЬЮТЕРА

Аннотация

Данная публикация содержит краткий обзор примера методов установки и использования бесплатных Web-серверов под управлением операционной системы Linux. Статья особенно актуальна в настоящее непростое время с нестабильной внешнеполитической обстановкой в России и во всем мире и, как следствие, частыми экономическими кризисами. Может представлять интерес в научных кругах, среди студентов и преподавателей образовательных учреждений, для широкой публики.

Ключевые слова: свободнораспространяемое программное обеспечение, веб-сервер, Linux, синхронизация данных.

В настоящее время большинство людей, ведущих активный образ жизни, используют большое количество компьютерной техники и часто находятся подолгу вне офиса или дома. Использование многих экземпляров компьютеров, будь то стационарные компьютеры, ноутбуки или смартфоны, которые находятся в различных местах, может возникнуть необходимость синхронизации документов. Файлы, редактируемые на одном устройстве, могут открываться на других устройствах. Идеальный вариант синхронизации всех документов, доступных с различных устройств для авторизованного пользователя, - создание удаленной базы данных, расположенной на интернет-сервере. При наличии устойчивого интернет-соединения будет доступен любой необходимый документ или программа, запущенная на сервере [1,3,6].

Для обеспечения такой универсальной информационной и операционной базы, как нельзя лучше подходит использование веб-сервера. К сожалению, большинство веб-серверов - дорогостоящее программное обеспечение, к тому же не редко, созданные для работы под управлением операционной системы Microsoft Windows профессиональных или серверных версий, которые также имеют внушительные цены.

Существует еще один взгляд на данную проблему. Поскольку информация будет использоваться в сети интернет, необходимо, прежде всего, позаботиться о безопасности - исключить несанкционированный доступ.

В описанной ситуации наилучшим образом подходит администрирование сетевого соединения, базы данных и доступного для запуска авторизованными пользователями, программного обеспечения под управлением операционной системы Linux. Практическое отсутствие вредоносного программного обеспечения, устойчивая работа, высокие скоростные характеристики, вследствие функционирования без антивирусных приложений, делают Linux незаменимым для достижения заданной цели. Следует отметить также, что у бесплатных Linux-дистрибутивов - открытый программный код. Для получения доступа к защищенным файлам отсутствуют обходные пути, кроме знания пароля, установленный хозяином файла. Потенциальный злоумышленник не может воспользоваться «лазейками» разработчиков программ с закрытым кодом, как это может происходить с файлами, редактируемыми под управлением, например, Microsoft Windows [5,7,8].

Итак, как же опытному пользователю или программисту выбрать, установить и настроить бесплатный веб-сервер; что могут посоветовать авторы статьи? Предлагаем сделать свой выбор в пользу WebDAV.

DAV сервер на Linux

WebDAV - это современный и защищённый сетевой протокол высокого уровня, работающий поверх HTTP для доступа к объектам и коллекциям объектов [2,4].

Начнем с задач протокола.

1. Выполнение основных файловых операций над объектами на удаленном сервере;
2. Выполнение расширенных файловых операций (блокировки, поддержка версий);
3. Работа с любым типом объектов (не только файлы);
4. Поддержка метаданных (свойств) объектов;
5. Поддержка одновременной работы над объектами.

Основные сценарии применения протокола WebDAV:

1. Совместная работа с веб-документами;
2. Сетевая файловая система;
3. Распределенная разработка программного обеспечения;
4. Унифицированный доступ к произвольному хранилищу.

Для организации сервера WebDAV на машине под управлением Linux достаточно Apache2 с некоторым набором специфичных модулей. Хранение данных авторизации клиентов с помощью стандартного для Apache2 файла паролей вида .htpasswd.

Для начала ставим веб-сервер и включаем необходимые модули:

```
sudo apt-get install apache2  
sudo a2enmod dav  
sudo a2enmod dav_fs
```

Подготавливаем каталог для сетевого хранилища: либо создаем новый, либо выставляем права доступа для www-data к имеющемуся:

```
mkdir /home/webdav  
chown -R www-data. /home/webdav
```

Создаем пользователя, который будет иметь доступ к файлам на сервере, например webdav, вводим по запросу пароль и подтверждение, не забываем про права доступа к файлу:

```
sudo htpasswd -c /etc/apache2/webdav.password webdav  
sudo chown root:www-data /etc/apache2/webdav.password  
sudo chmod 640 /etc/apache2/webdav.password
```

Помимо утилиты htpasswd получить содержимое файла можно с помощью любого онлайн генератора .htpasswd файлов.

Самое время перейти к конфигурированию /etc/apache2/apache2.conf (или одного из виртуальных хостов в /etc/apache2/sites-available/ при использовании модульной настройки веб-сервера). Эта часть текста должна быть помещена внутрь одного из <VirtualHost>

```
# упрощаем работу, хранилище будет доступно по ссылке  
domain/webdav
```

```
# вместо указания длинного пути каталога
```

```
Alias /webdav /home/webdav
```

```
<Location /webdav/webdav>
```

```
Options Indexes #разрешаем видеть содержимое папок
```

```
DAV On #активируем DAV
```

```
AuthType Basic #авторизоваться будем по логину и паролю
```

```
AuthName "webdav"
```

```
AuthUserFile /etc/apache2/webdav.password #путь файла паролей
```

```
Require valid-user #не пускаем внутрь без авторизации
```

```
Allow from all #доступ отовсюду, можно ограничить по желанию
```

```
RewriteEngine off #не преобразовывать длинные имена файлов (если  
включен mod_rewrite)
```

```
</Location>
```

Перезапускаем веб-сервер и проверяем доступ с помощью браузера, если получилось успешно авторизоваться, можно приступать к настройке клиентов [5].

WebDAV-клиент в Linux

Из ubuntu-like систем подключиться к сетевому хранилищу можно с помощью менеджера файлов Nautilus, вот как это выглядит на примере Ubuntu 13.10:

1. Входим в Nautilus, выбираем в меню Файлы -> Подключение к серверу.
2. Вводим адрес вида dav://username@domain:port/webdav или dags в случае наличия SSL-сертификатов и соответствующей настройке веб-сервера.
3. Нажимаем подключиться и авторизуемся.

Используя веб-сервер, пользователь получит высокую степень интеграции личных компьютеров или компьютеров организации, решит проблему синхронизации файлов, получит защищенный доступ к базе данных, находясь, в том числе, и в отъезде при наличии интернет-соединения.

Более подробную информацию можно получить из источников, указанных ниже.

Использованные источники:

1. Назарова О.В., Шевцов В.В. Свободное программное обеспечение и его перспективы. Достижения вузовской науки: сборник материалов II Международной научно-практической конференции/ Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство НГТУ, 2013. С. 53-58. ISBN 978-5-7782-2187-1.
2. Назарова О.В. Инновационное свободно распространяемое программное обеспечение в образовательном процессе современных вузов: программный комплекс DENWER. Информатизация образования — 2012: материалы Международной научно-практической конференции, г. Орел. - Орел: ФГБОУ ВПО «ОГУ», 2012. - С. 347 — 351.
3. Шевцов В., Назарова О., Назаров А. Инновационное программное обеспечение в помощь начальному и малому бизнесу. // Качество. Инновации. Образование. № 10 (101), октябрь, 2013. С. 33-37.
4. Временные параметры файлов в Linux. [Электронный ресурс]. URL: <http://xandroskin.ru/it/s> (дата обращения: 20.02.2015).
5. Программирование в среде Unix/Linux. [Электронный ресурс]. URL: <http://citforum.ru/intern> (дата обращения: 20.02.2015).
6. LiCo - The New LinuxCounter Project - Get counted as a linux user and register your linux boxes. [Электронный ресурс]. URL: <http://linuxcounter.net/> (дата обращения: 20.02.2015).
7. DistroWatch Weekly. [Электронный ресурс]. URL: <http://distrowatch.com/index.php> (дата обращения: 20.02.2015).
8. News OS. [Электронный ресурс]. URL: <http://on.kg/information-systems/229-operacionnaya-sistema-linux-obschee-opisanie.html> (дата обращения: 20.02.2015). OS Platform Statistics. [Электронный ресурс]. URL: http://www.w3schools.com/browsers/browsers_os.asp (дата обращения: 16.02.2015).

*Наумов М.
студент 5 курса
Морозова С., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра экономики
Самарский государственный аэрокосмический университет имени
академика С.П. Королева
(национальный исследовательский университет)
Россия, г. Самара*

АНАЛИЗ ПРЕИМУЩЕСТВ И НЕДОСТАТКОВ БЕСПЛАТНОЙ ФРАНШИЗЫ

Сегодня желание иметь собственный прибыльный бизнес крепко держит в своих руках многих активных людей. К сожалению, очень часто реализация такого желания не имеет перспективы из-за основной проблемы многих стартовых бизнес-проектов, а именно отсутствия начального капитала и внешнего финансирования. Франчайзинг – понятие для многих знакомое. Это предоставление собственником товарного знака определенному лицу полномочий на использование его бизнес-идеи в собственных коммерческих целях.

Бизнес по франшизе без вложений выгоден для обеих сторон в следующих финансовых отношениях: франчайзер (собственник торговой марки) получает дополнительные дивиденды со своего и так успешно развивающегося дела в виде определенных договором выплат. франчайзи (начинающий бизнесмен) получает готовый бизнес «под ключ», опробованный, проверенный и рентабельный.

Такой вариант решения вопроса для кого-то звучит фантастически. Другие уже давно опробовали это на себе. Предложения по франшизе без вложений – это франчайзинг, который начинается как представительство в регионах, а через два-три года, в зависимости от условий договора, франчайзи вступает в свои законные права. Паушальный взнос при этом не платится.

Владелец какой-либо торговой марки выбирает удачный, на его взгляд, регион для продвижения товара или услуги и предлагает в выбранном секторе новый вид отсроченного франчайзингового договора. Откликнувшийся по этому договору предприниматель должен сам найти место для будущего предприятия, а также оформить разрешительные документы, собрать бизнес-команду. До этого момента всё происходит по сценарию обычного франчайзингового соглашения, с единственной разницей - предприниматель на начальном этапе не делает стартовых финансовых вливаний в свой будущий бизнес. Но и франчайзи в полном объеме этого понятия он становится не сразу. Вначале его положение в структуре предприятия больше похоже на должность генерального директора представительства.

В обязанности директора представительства, определенные договором, входит:

1. поиск помещения и места;
2. оформление всей документации;
3. обеспечение прибыли в течение первого года сотрудничества;
4. погашение расходов владельца франшизы рентабельностью нового проекта;
5. бесперебойная положительная статистика доходов первые 2-3 года.

После выполнения всех условий вступает в силу бизнес-пакет франшизы, и сотрудник становится полноправным владельцем собственного бизнеса. При этом не стоит думать, что до этого времени его полномочия сводились к механическому выполнению функций наемного работника.

Франчайзинг без вложений – это не только интеллектуальный заем идеи бизнеса, но и вполне материальный кредит доверия со стороны старшего бизнес-партнера, который необходимо оправдать перед тем, как принять под свое руководство налаженную, рентабельную, отлично функционирующую систему прибыли.

По приведенному выше образцу сегодня довольно успешно функционирует московский магазин подарков «Красный куб»[2]. При открытии нового филиала в другом городе торговая компания инвестирует средства в разработку дизайна помещений, подбор и обучение персонала, закупку оборудования, ремонт помещений, поставку товара. Еще одна активно развивающаяся сеть по принципу магазина без вложений (Free-Store) – современные супермаркеты «eCoswey»[3]. При заключении договора франшизы финансовые стороны открытия новой торговой точки компания берет на себя: поиск и оформление помещения, коммунальные платежи, оборудование, товарное обеспечение.

Городские Интернет-порталы с удовольствием идут на такой вид сотрудничества, когда у них есть цель расширить свое влияние в регионах[1]. Вполне оправдан будет самостоятельный поиск подобной организации.

Однако, существует иной риск в данном виде предпринимательской деятельности. В связи с возросшим спросом на франшизу на рынок выпустили большое количество не вполне законных предложений. При выборе будущего партнера следует вкратце рассматривать новые предложения. При составлении договора отсроченной франшизы под грузом специфических юридических терминов могут скрываться нежелательные для франчайзи требования и обязательства. От неожиданностей может спасти внимательное изучение документов перед их подписанием.

Рынок товаров и услуг сегодня стремительно увеличивается. Конкурировать с однотипными фирмами производителю становится все тяжелее. В такой ситуации открывающиеся филиалы в разных городах уже не прихоть, а способ выживания. Поэтому тенденция к уменьшению

вступительной оплаты вплоть до ее упразднения не должна пугать и настораживать, она экономически оправдана в сложившейся на рынке ситуации. При этом не стоит особо надеяться на то, что существуют абсолютно бесплатные франшизы. Время, настойчивость, упорный, не всегда легкий труд – это всё те же вложения, стоимость которых в перспективе может оказаться выше денег. Ведь если не вложить именно эти активы в развивающийся проект, то его не спасут никакие финансы.

Использованные источники:

1. Каталог франшиз 2014-2015 - [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://bizoomie.com/> (дата обращения 14.12.2014).
2. «Красный куб - [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.redcube.ru/> (дата обращения 14.12.2014).
3. Уникальная бизнес-модель «eCosway» - [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.ecosway.com/> (дата обращения 14.12.2014).

Некрасова Е.А.

студент 2 курса

Ярыгина А.А.

студент 2 курса

*Самарский государственный
аэрокосмический университет*

Россия, г. Самара

ОТНОШЕНИЕ СТУДЕНТОВ СГАУ К ИНСТИТУТУ СЕМЬИ

В данной статье приводится статистический анализ социального опроса студентов СГАУ на тему «Отношение к институту семьи», а также сравниваются показатели студентов СГАУ с общероссийскими.

Ключевые слова: социальный опрос, статистический анализ, семья, молодёжь, курение, алкоголь, промискуитет, аборт, половое воспитание.

В лихие 90-ые годы перестройки в обществе произошла трансформация ценностей. По данным социологов растет отчуждение подрастающих поколений от семьи [3]. Выбор молодежи все чаще падает на достижение карьерного роста, при этом создание семьи рассматривается как отвлечение "от дел насущных". Все более заметной становится тенденция безответственного отношения подрастающего поколения к своему здоровью, что предопределяет несостоятельность будущего родительства, а ведь именно родители имеют преимущественное право и обязанность обучать и воспитывать своих детей [4].

Было проведено исследование по данной тематике. Для этого составлена анкета (таблица 1), опрошено 119 респондентов в возрасте от 17 до 20 лет (таблица 2).

Анкетирование проводилось случайным образом из студентов СГАУ разнопрофильных факультетов 1 и 3 курсов: факультета экономики и управления и факультета двигателей летательных аппаратов. По

составленному вариационному ряду опрошенной молодёжи видно, что большинству респондентов 18 лет.

Таблица 1. Анкета

1. Курс, факультет	9. Вы живете в полной семье?
2. Пол	10. Ваши родители в разводе?
3. Возраст	11. Как вы относитесь к абортam?
4. Курили ли Вы когда-либо, если да, то как часто?	12. Как Вы относитесь к подростковым абортam?
5. В каком возрасте Вы впервые попробовали курить?	13. Как Вы относитесь к половому воспитанию?
6. Употребляли ли Вы когда-либо алкоголь, если да, то как часто?	14. С какого возраста Вы начали жить половой жизнью?
7. Когда Вы впервые попробовали алкоголь?	15. Откуда Вы узнали о методах контрацепции?
8. Хотите ли Вы иметь детей, если да, то сколько?	16. Сколько половых партнёров у Вас было?

Таблица 2. Респонденты

Возраст, лет	Юноши	Девушки	Всего
17	6	12	18 (15,13%)
18	34	45	79 (66,39%)
19	4	2	6 (5,04%)
20	15	1	16 (13,44%)
Всего	59 (49,58%)	60 (50,42%)	119

В последнее время в заголовках СМИ мы часто можем прочесть: «Российки не хотят иметь детей!» [6]. Нежелание иметь детей – самостоятельная тенденция, значительно влияющая на развитие современного общества. На рисунке 1 показано, как граждане России, согласно статистике ВЦИОМ[5], и студенты СГАУ ответили на вопрос: «Хотели бы Вы иметь детей?» Большая часть опрошенных студентов СГАУ ответили, что хотят иметь детей, показатели студентов СГАУ лучше общероссийских показателей.



Рисунок 1. Отношение к рождению детей

По статистике Управления записи гражданского состояния Самарской области на каждые 2 брака приходится 1 развод [7]. И около 50% разводов – это разводы супругов с общими детьми. По данным Министерства труда и социального развития большую часть неполных семей составляют матери-одиночки (94%). Папы-одиночки - явление крайне редкое. Чаще детей-сирот воспитывают бабушки и дедушки [1].

У каждого 5 опрошенного студента СГАУ родители в разводе.

Большая часть из них живёт в неполной семье, при этом несколько человек живут с отчимом. Мы видим, что показатели СГАУ в данной статистике намного лучше показателей страны.

Нами были изучены причины, по которым приходится принимать решение сделать аборт. И респондентам был задан следующий вопрос: «Как Вы относитесь к абортам?» В данной статистике нам наиболее важно знать мнение девушек, так как именно им в будущем предстоит вынашивать ребёнка. По результату нашего исследования 73% девушек отрицательно относятся к абортам, что не может не радовать.

Скорее всего такое решение, которое может привести к бесплодию, принимают, по большей части, потому что не знают о методах контрацепции. Поэтому мы задались вопросом: «Откуда студенты СГАУ эти знания черпают?» Как мы видим из таблицы 3, что в большинстве случаев источником информации являлись именно родители, но также в больше чем в половине случаев источниками являлись Интернет и друзья, лишь в 8% источником информации являлись преподаватели. Тем не менее, мы видим, что нет таких студентов, которые не знают методы контрацепции.

Таблица 3. Источники информации о методах контрацепции студентов СГАУ

	Количество студентов	В процентном соотношении
Родители	41	34,45 %
Друзья	31	26,05 %
Преподаватели	10	8,4 %
Интернет	30	25,21 %
Другое	7	5,88 %

Многие считают, что в жизни надо всё уметь и всё попробовать. Поэтому мы задали вопрос: «Курили ли Вы когда-либо, если да, то как часто? Употребляли ли Вы когда-либо алкоголь, если да, то как часто?» Как мы видим из таблицы 4, большинство студентов лишь один раз пробовали курить. В отношении спиртосодержащих напитков иная ситуация. Большинство студентов употребляют алкогольные напитки, точнее сказать 82%.

Таблица 4. Употребление вредных привычек студентами СГАУ

АЛКОГОЛЬ	Девушки	Юноши	КУРЕНИЕ	Девушки	Юноши
Не пробовал	0	10	Не курю	16	17
Попробовал один раз, но не пью	6	6	Попробовал один раз, но не курю	27	24
Употребляю очень редко	38	28	Курю, но редко	9	9
Употребляю только на вечеринках или в стрессовых ситуациях	12	14	Раньше часто курил, но бросил	3	3
Употребляю часто	3	2	Ежедневно курю	5	6

Студентам СГАУ были также заданы вопросы: «В каком возрасте Вы впервые попробовали курить? В каком возрасте Вы впервые попробовали алкоголь?» Мы рассчитали средний возраст по формуле (1), в котором студент попробовал вредные привычки (таблица 5).

$$\bar{x} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n X_i \quad (1)$$

Показатели СГАУ оказались лучше российских показателей, и можно сделать вывод, что юноши раньше начинают пробовать вредные привычки.

Таблица 5. Средний возраст, в котором студенты начинают пробовать вредные привычки

	Девушки	Юноши	По России
Курение	14,26	13,24	13[2]
Алкоголь	14,14	13,48	12 [2]

В ходе нашего исследования мы выяснили, что больше чем половина опрошенных студентов СГАУ уже живёт половой жизнью. Максимальное количество половых партнеров студентов СГАУ равно 9. Среднее количество половых партнеров среди девушек, живущих половой жизнью, равно 1,65, а среди юношей - 3,53, что больше, чем у девушек.

Мы видим, что отношение к институту семьи стало менее серьезным, и что у юношей отношение к своему здоровью более легкомысленное, чем у девушек. Ранняя половая жизнь, которая приводит к абортam и дальнейшему бесплодию, показывает актуальность полового воспитания. Респонденты считают, что половым воспитанием должны заниматься не только семья, но и квалифицированные педагоги (рисунок 2), с чем нельзя не согласиться.

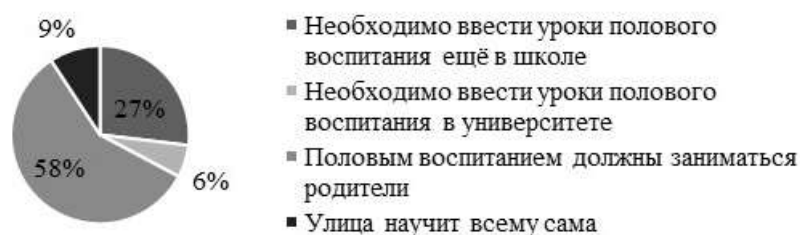


Рисунок 2. Отношение к половому воспитанию

Таким образом, можно сказать, что показатели СГАУ лучше показателей страны, что можно объяснить уровнем интеллекта студентов в лучшем самарском вузе.

Использованные источники:

1. Баранова Т.С. «Особенности социализации подростков в неполных семьях» Статья // Сайт «Студенческий научный форум» [Электронный ресурс] URL: <http://www.rae.ru/forum2012/10/1162> (Дата обращения 15.10.2014)
2. Кислицина О.А. «Социально-экономические аспекты здоровья детей в России» Статья // Сайт «Экономика. Социология. Менеджмент» [Электронный ресурс] URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/33372865/> (Дата обращения 17.10.2014)

3. Тренина Л.Н. Диссертация «Этико-психологические проблемы современного материнства» // Электронная библиотека диссертаций [Электронный ресурс] URL: <http://www.dissercat.com/content/etiko-psikhologicheskie-problemy-sovremennogo-materinstva> (Дата обращения 16.10.2014)
4. Семейный Кодекс Российской Федерации Статья 63 Права и обязанности родителей по воспитанию и образованию детей // Сайт «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/popular/family/20_15.html#p526 (Дата обращения 15.10.2014)
5. Статья «Омнибус ВЦИОМ» «Сколько детей нужно для счастья?» Пресс-выпуск №2595 30.05.2014 // Сайт Всероссийского центра изучения общественного мнения [Электронный ресурс] URL: <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=114842> (Дата обращения 15.10.2014)
6. Статья «Россиянки не хотят иметь детей» // Сайт «Ридус. Агентство гражданской журналистики» [Электронный ресурс] URL: <http://www.ridus.ru/news/57879/> (Дата обращения 17.10.2014)
7. Статистическая информация Управления записи актов гражданского состояния Самарской области // Сайт Управления записи актов гражданского состояния Самарской области [Электронный ресурс] URL: <http://www.zags63.ru/statist2013> (Дата обращения 18.10.2014)

Нененко Ю.А.
студент

*факультет «Налоги и налогообложение»
ФГБОУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
Россия, г. Москва*

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ НА ПРИМЕРЕ ФИНАНСОВО-БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

На сегодняшний день, процесс реформирования налоговой системы еще не завершен и в отдельных отраслях экономики по-прежнему остаются проблемы в сфере налогообложения. В значительной мере это относится к банковским структурам. Основная задача налогообложения коммерческих банков должна состоять в том, чтобы они оставались крупными, экономически сильными налогоплательщиками и сохраняли статус надежного источника дохода бюджета. Цель налогового воздействия на деятельность коммерческих банков на сегодняшний день заключается в переориентации банков инвестиций в реальный сектор экономики, а не финансовый сектор. Налогообложение коммерческих банков - проблема чрезвычайно сложная, так как коммерческие банки являются не только крупными налогоплательщиками, но и экономическими субъектами, платежеспособность которых имеет большое общественное значение. От

того, насколько динамично они будут развиваться и функционировать, во многом зависит их собственная прибыль, а значит дополнительные поступления в бюджеты всех. В первую очередь на деятельности банков влияют налог на прибыль и обязательные страховые взносы во внебюджетные фонды. Однако с точки зрения налогового регулирования деятельности коммерческих банков, особую роль играют НДС и налог на прибыль. Существует необходимость формирования такой системы налогообложения банков в первую очередь за счет наиболее эффективного налогообложения прибыли, которая стимулировала бы банки на увеличение доли кредитов, которая выдается реальному сектору экономики, на рост вложений в ценные бумаги предприятий, что в конечном итоге, должно привести к росту доходов кредитных организаций и через налоги положительно сказаться на доходности бюджетов всех уровней. Таким образом, система налогообложения должна служить не только для пополнения доходной части бюджета, но и являться механизмом подъема экономики, т.е. быть своеобразным экономическим рычагом, который призван стимулировать производителя увеличивать свои мощности и наращивать объемы реализации товаров, работ, услуг.

Как один из способов решения выявленных проблем, можно рассмотреть модель стимулирования прибыли российских коммерческих банков на основе сопоставления с практикой налогообложения прибыли кредитных организаций, применяемой за рубежом.

Основа концепции данной модели заключается в том, что, посредством отдельных инструментов регулирования (например, налога на прибыль организаций) государством может быть оказано стимулирующее воздействие на финансовую и банковскую систему РФ.

Исходя из нее, можно сделать выводы о необходимости изменения правовой базы в области налога на прибыль для коммерческих банков, в частности рекомендованы следующие шаги:

- сохранение метода начисления при исчислении налоговой базы по налогу на прибыль, но предусмотреть возможность уменьшения налоговой базы на величину доходов, которые начисляются от долгосрочного кредитования приоритетных отраслей экономики;

- освобождение от налога доходы банков, которые были получены в результате долгосрочного кредитования производств, а для предприятий уменьшить ставку налога на прибыль, которая была получена от использования банковских кредитов на развитие и модернизацию производства (при этом уменьшение налоговой ставки должно носить долгосрочный характер);

- увеличение ставки по налогу на прибыль, базируясь на зарубежном опыте, для успешно функционирующих прибыльных крупных банков;

- дифференцирование ставки по налогам относительно отдельных банков, особенно на первоначальном этапе их деятельности;

– совершенствование амортизационной политики, которая служит инструментом стимулирования роста объемов производства и инвестиций в банковской сфере;

На сегодняшний день, ключевые перспективные направления администрирования налогообложения находят отражение в государственных документах, а именно в программах Министерства Финансов. В одном из последних документов определены актуальные задачи налогообложения, а также наиболее перспективные сектора экономики и необходимые меры налогообложения для рационализации налоговых поступлений вкупе со структурным воздействием на банковскую отрасль.[1]

Серьезное количество поправок в налоговом законодательстве состоит в определенном отношении к проекту создания Международного финансового центра в России и приурочено к началу его функционирования. Вполне очевидно, что подобная институция по многом полагается на и инвестиционный климат, а значит, вектор на эволюционное изменение порядка уплаты налогов на финансовых рынках, направленное на стимулирование инвестиционной деятельности, взят вполне разумно. В частности, в планах находится предложение по снижению контрольной деятельности в плане цен сделок фондовой биржи, а также ставок по банковским кредитам, которые привлекаются предприятиями. Данное изменение обладает, пожалуй, наибольшим весом в силу сложившейся ситуации, когда число потенциальных заемщиков значительно превосходит число потенциальных инвесторов.[3]

Допустимо предположить, тем не менее, что некоторые направления и предложения по совершенствованию системы налогообложения, обладающие потенциалом, еще не нашли полного отражения в программах Министерства Финансов. Например, предлагалось разработать механизм снижения (вплоть до нивелирования) долгосрочного инвестиционного налогообложения для увеличения заинтересованности банков в предложениях по инвестированию на долгий срок (более 1 года) для развития производства реального сектора.

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, т.е. тех, кто будет брать кредиты. Думается, что в отсутствие экономической заинтересованности желающих получить долгосрочное кредитование лиц и механизма поддержания спроса на долгосрочные кредиты, обеспечение соответствия интересов банков и производителей не представляется возможным, а потому аспекты налогового законодательства, касающиеся налога на доходы коммерческих банков нуждаются в дальнейших изменениях.[2]

Итак, обобщая и резюмируя все вышесказанное, необходимо отметить, что сегодня эффективность налогового администрирования оценивается в

основном только по уровню собираемости налогов. Считается, что уровень налоговых поступлений и своевременность их внесения в бюджет является основным показателем, который характеризует качество функционирования системы администрирования налогообложения. В то же время, наиболее важным показателям - качеству обслуживания налогоплательщиков и росту налоговых платежей за счет стимулирование отдельных отраслей экономики уделяется недостаточно внимания. На современном этапе развития необходимо ставить особый акцент на защите и соблюдении прав налогоплательщиков, а также на поиск наиболее приоритетных и эффективных направлений администрирования налогообложения. Именно поэтому в работе определены основные направления в поиске перспективных отраслей налогообложения, а также в области повышения качества взаимоотношений между налоговыми органами и налогоплательщиками. Совершенствование налогового администрирования должно основываться на принципе приоритетности интересов налогоплательщиков и на стимулировании хозяйственной деятельности субъектов экономики за счет уменьшения налогового бремени и использовании налоговых льгот.

Использованные источники:

1. Программа «Основные направления налоговой политики РФ на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» Министерство Финансов РФ, 2014.
2. Быков В.А. Налогообложение коммерческих банков в Российской Федерации и пути его совершенствования, 2002.
3. Гусев В.В. Новые направления реформирования налоговой системы России// Специализированный методический журнал «Налогообложение, учёт и отчётность в коммерческом банке». - 2002. - № 7. - с. 55.

Нененко Ю.А.

студент

факультет «Налоги и налогообложение»

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации»

Россия, г. Москва

К ВОПРОСУ ОБ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Банковская система является одной из важнейших и неотъемлемых частей рынка, ключевую роль в котором играют коммерческие банки. Прежде всего, коммерческие банки выступают в роли специфических кредитных институтов, с одной стороны привлекающие временно свободные средства хозяйств, а с другой - удовлетворяющие за счет этих привлеченных средств разнообразные финансовые потребности физических и юридических лиц. [1]

При анализе сущности инвестиционной банковской деятельности, следует обратить внимание на некоторые понятия, которые определяют

теоретическую основу данного вопроса.

Под банковскими инвестициями понимают вложения банковских ресурсов на длительный срок в ценные бумаги с целью получения доходов, как прямых, так и косвенных. Прямые доходы, полученные в результате от вложений в ценные бумаги, банк получает в форме дивидендов, процентов или прибыли от перепродажи. Косвенные доходы базируются на том, что банки расширяют свое влияние на клиентов через владение контрольным пакетом их ценных бумаг.

К основным направлениям участия банков в инвестиционном процессе относят:

- мобилизацию банками средств на цели инвестиционного характера;
- предоставление кредитов на инвестиционные цели;
- вложение средств в ценные бумаги, паи, долевые участия (как за счет банка, так и по поручению клиента).[2]

Каждое направление тесно связано друг с другом. В процессе мобилизации капиталов, сбережений населения и других свободных денежных средств, банки формируют свои ресурсы с целью их использования и дальнейшего получения прибыли. Объем и структура операций по аккумулярованию средств относятся к основным факторам воздействия на состояние кредитных и инвестиционных портфелей банков, возможности их инвестиционной деятельности.

Как правило, инвестиционную банковскую деятельность рассматривают как бизнес по оказанию двух типов услуг: увеличение наличности с помощью выпуска или размещения ценных бумаг на их первичном рынке; обращение уже существующих ценных бумаг на вторичном рынке, выполняя таким образом функции брокеров и/или дилеров.

В качестве индикаторов инвестиционной деятельности банков могут быть использованы следующие показатели [3]:

- объем инвестиционных ресурсов коммерческих банков;
- объем банковских инвестиций;
- доля инвестиционных вложений в суммарных активах банков;
- показатели эффективности инвестиционной деятельности банков, в частности, степень прироста активов в расчете на объем инвестиций, степень прироста прибыли в расчете на объем инвестиций;
- показатели альтернативной доходности инвестирования в производственный сектор по сравнению с вложением капитала в доходные финансовые активы.

Следует отметить, что с точки зрения развития экономики инвестиционная банковская деятельность включает в себя вложения, которые способствуют последующему получению дохода не только на уровне банка, но и всего общества (в отличие от отдельных форм

инвестиционной деятельности, обеспечивающих увеличение дохода конкретного банка, данная деятельность сопряжена с перераспределением общественного дохода). Таким образом, с позиций макроэкономики, ключевым критерием отнесения к инвестиционной деятельности является производительная направленность банковских вложений.

В соответствии с объектом вложения средств можно выделить вложения в реальные экономические активы (реальные инвестиции) и вложения в финансовые активы (финансовые инвестиции). Банковские инвестиции могут быть также дифференцированы и по более частным объектам инвестирования: вложения в инвестиционные кредиты, срочные депозиты, паи и долевые участия, в ценные бумаги, недвижимость, драгоценные металлы и камни, предметы коллекционирования, имущественные и интеллектуальные права и др.

Стоит отметить, что реальные инвестиции, как правило, составляют очень малую долю в общем объеме банковских инвестиций. Наиболее характерны для банков как финансово-кредитных институтов являются финансовые инвестиции.

К финансовым банковским инвестициям относят вложения в ценные бумаги, срочные депозиты в других банках, инвестиционные кредиты, паи и долевые участия. В ходе эволюции фондового рынка крайне важное значение приобретают вложения в ценные бумаги: долговые обязательства (векселя, депозитные сертификаты, государственные и муниципальные ценные бумаги, прочие виды обязательств, эмитируемые юридическими лицами), а также акции - долевые ценные бумаги.

Использованные источники:

1. Развитие банковской системы. Д.К.Б.:учеб. пособие/С.А. Чернецов. – М.:Магистр, 2009г.- 233с.
2. Банковское дело. Управление и технологии: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям/под ред. А.М. Тавасиева.- 3-е изд., перераб. и доп. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2012г.-614с.
3. Игонина Л.Л. Инвестиции: учебное пособие / Л.Л. Игонина; под ред. В.А. Слепова. М.: Экономистъ, 2008г.- 356 с.

Нененко Ю.А.

студент

*факультет «Налоги и налогообложение»
ФГБОУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»*

Россия, г. Москва

ПРОБЛЕМЫ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

На сегодняшний день основными препятствиями в области притока в инвестиционную сферу частного национального и иностранного капитала являются такие факторы, как политическая нестабильность, инфляция,

далекая от совершенства законодательная база, неразвитость инфраструктуры, а также недостаточный уровень развития информационного обеспечения. В связи с этими препятствиями, экономические агенты наталкиваются на множество бюрократических факторов, взаимосвязь которых усиливает их общее негативное влияние на инвестиционную среду[1].

Под инвестиционным климатом в рыночной экономике принято понимать совокупность политических, социально-экономических, финансовых, социокультурных, организационно правовых и географических факторов, которые присущи той или иной стране и которые в той или иной мере привлекают или отталкивают инвесторов. Ранжирование стран мирового сообщества по индексу инвестиционного климата или обратному ему показателю индекса риска служит обобщающим показателем инвестиционной привлекательности страны.

В Российской Федерации на данный момент до сих пор отсутствует свой механизм оценки инвестиционного климата как целой страны, так и ее отдельных регионов. Таким образом, инвесторам приходится ориентироваться на оценки многочисленных фирм, которые регулярно отслеживают инвестиционный климат во всех странах мира, в том числе и в России. Однако сегодня, в связи с усилившимся давлением мирового сообщества на Российскую Федерацию, оценки инвестиционного климата в России, которые даются зарубежными экспертами, представляются мало достоверными. В связи с этим встает задача формирования на основе ведущихся в Институте экономики РАН исследований Национальной системы мониторинга инвестиционного климата в России, крупных экономических районов и субъектов Федерации. Это обеспечит приток и оптимальное использование инвестиций, послужит ориентиром российским банкам в собственной кредитной политике.

Несмотря на то, что за вторую половину 2014 года, отечественный рынок акций значительно «просел», он по-прежнему сохраняет значительный потенциал роста и является более чем привлекательным инструментом для зарубежного инвестора. Однако «узость» самого рынка, из-за нежелания большинства компаний становиться публичными и проблемы инфраструктурного характера выступают факторами, которые сдерживают инвестиции. Кроме того, в последнее время существует тенденция размещения ценных бумаг отечественных компаний на западных биржах с целью привлечения зарубежного [2].

Также серьезные нарекания у специалистов вызывает ценообразование на российском фондовом рынке. Так, на развитых рынках рыночная цена акции формируется, как правило, на основе фундаментальных факторов, в первую очередь оценки основных финансовых показателей компании (ее чистой прибыли, выручки и других показателей). В то же время в России текущая цена акции во многом носит спекулятивный характер, что и несет с собой высокий инвестиционный риск.

К другим негативным факторам текущего состояния российского фондового рынка эксперты относят неготовность и нежелание даже самых крупных отечественных компаний осуществлять первичные публичные размещения акций. Практика показывает, что если компания заинтересована в реальном привлечении капитала, то она производит IPO на западных биржевых площадках (Лондон или Нью-Йорк), в силу того, что иностранные инвесторы обладают большими финансовыми возможностями по сравнению с отечественными инвесторами. Отчасти эта же причина приводит к росту доли западных торговых площадок в общем объеме торгов отечественными акциями. А, как известно, где активность торгов выше, там и происходит основное формирование цены акции.

Таким образом, российский фондовый рынок в нынешнем его состоянии вряд ли может считаться надежным механизмом, который способен выступить драйвером отечественной экономики и обеспечить ее уверенный рост. Если же Российская Федерация сможет создать условия для стимулирования развития сильного фондового рынка, то не только компании смогут привлекать относительно «дешевые» капитал в необходимом количестве, но и рядовые граждане-участники фондового рынка выиграют от более широкого набора производных финансовых инструментов. То есть обычные вкладчики смогут получать больший доход по своим сбережениям и делать это с меньшим риском.

Перспективы российского фондового рынка будут повышаться в случае решения вышеозначенных проблем. Данные проблемы требуют следующих мер:

- совершенствование законодательной базы и снижение до минимума административных барьеров;
- развитие рынка коллективных инвестиций;
- улучшение механизмов защиты мелких и средних инвесторов;
- более гибкое регулирование рынка;
- формирование позитивного имиджа;

К сожалению, за последние годы в России сложилась целая прослойка предприятий и предпринимателей, которые сумели накопить крупные капиталы. Из-за неустойчивости экономической ситуации в стране эти капиталы конвертируются в валюту и оседают в западных банках. На сегодняшний день, отток денежных ресурсов (потенциальных инвестиций) из России в несколько значительно превышает их приток.

Таким образом, технология проведения рыночных реформ, в первую очередь, должна предполагать комплекс мер, предусматривающих стимулирование притока капитала и препятствующие его оттоку [3].

Использованные источники:

1. Серов В.М. Инвестиционный менеджмент. – М.: Инфра – М, 2008г.- 287с.

2. Янковский К.П. Организация инвестиционной и инновационной деятельности: учебник / К.П. Янковский. СПб: Питер. – 2008 г – с. 401с.
3. Шарп, У. Инвестиции / У. Шарп. – М.: Инфра-Мю – 2009. – 895с.

Нененко Ю.А.

студент

факультет «Налоги и налогообложение»

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации»

Россия, г. Москва

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕСТНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Налоги всегда были и продолжают оставаться одним из важнейших инструментов осуществления экономической политики государства.

Сам процесс зарождения налога главным образом происходит в течение бюджетного процесса, который подразумевает установку задач и целей в сфере финансов, а также выработку конкретных механизмов мобилизации денежных средств в бюджет, отбор направлений использования денежных средств, а также управление бюджетной системой и финансами.

Эффективность налоговой политики зависит от создания рационального механизма обеспечения реального сочетания интересов на каждом уровне бюджетной системы. Существующая система межбюджетных отношений в России далека от совершенства. Последнее находит отражение в сохраняющейся индивидуальности при распределении финансовых средств отдельным регионам. К другим недостаткам современной системы МБО следует отнести: отсутствие целевой направленности финансовой поддержки субъектов Федерации, недостаточную «прозрачность» в методике расчета трансфертов, а также отсутствие стимулов для местных и региональных властей в укреплении собственной налоговой базы и обоснованной методики оценки реальных бюджетных потребностей регионов. Данные недостатки также на уровне «региональные бюджеты – местные бюджеты».[1]

Что же такое местные налоги? К местным налогам относят комплексную отрасль дохода, которая подразумевает совокупность правовых норм, регулирующие общественные отношения в системе местного самоуправления.

Финансово-экономические отношения, формирующиеся в местном самоуправлении, являются своего рода отражением финансово-экономических отношений в стране в целом. В то же время положение финансово-экономического состояния государства напрямую влияет на состояние финансово-экономических основ местного самоуправления.

Под финансовыми ресурсами муниципального образования понимают определенную совокупность отношений, которые складываются

относительно внебюджетных фондов, местного бюджета, а также финансовых ресурсов муниципальных предприятий, займов, ссуд, поступлений от продажи муниципальной собственности, ценных бумаг и т.д.[2]

Сегодня, местная система налогов и сборов, как и налоговая система в целом, нуждается в реформировании. С одной стороны, ее функционирование должно обеспечить финансовыми ресурсами потребности органов местного самоуправления, а с другой, она должно являться инструментом местной социально-экономической политики, направленной на реализацию задач стабилизации экономики и устойчивого экономического развития территорий.

Таким образом, необходимо сформировать единую систему местного налогообложения. Последняя в свою очередь, должна быть построена на общих принципах и методологии взимания. Местные органы самоуправления обязаны иметь право ввода налогов с учетом специфики территории в рамках широкого перечня, предусмотренного и разработанного высшими законодательными органами власти.

В то же время, реформирование системы местного налогообложения необходимо сопровождать корректировкой местного процесса. Создание доходной части бюджета должно базироваться на местных налогах вне зависимости от их удельного веса в структуре налоговых доходов. Местные органы власти должны обосновывать нормативы отчислений от федеральных налогов на базе прогнозов о поступлениях от местных налогов, а не наоборот.[3]

При стабильной муниципальной налоговой системе местные органы самоуправления смогли бы уделять больше внимания источникам доходов своих бюджетов, включая кредиты, субсидии, муниципальные займы. В базовым направлениям совершенствования межбюджетных отношений также следует отнести следующие процессы:

- разработка, а также использование в бюджетном процессе среднесрочной программы корректировки разделения расходов и доходов среди уровней бюджетной системы;
- формирование механизма контроля за целевым использованием федеральных поступлений;
- укрепление налоговой региональной базы при соответствии местного и регионального налогообложения общим принципам налоговой системы, а также обеспечение финансовых гарантий органам местного самоуправления по всей территории государства (вплоть до их прямой финансовой поддержки из федерального бюджета с зачетом выделяемых средств в лимит общих трансфертов региону).

В то же время, важное место в налоговой программе, направленной на оптимизацию муниципального налогообложения, необходимо отдать ужесточению контроля за местными налогами и их фискальной эффективности, упрощению налогообложения для местных предприятий, а

также налоговому стимулированию местных предприятий с целью повышения их конкурентоспособности.

Использованные источники:

1. Дементьев Д.В., Щербаков В.А. Бюджетная система РФ: учеб. пос. – 2-е изд. – М: КНОРУС, 2013 г.
2. Качур О.В. Некоторые аспекты налоговой политики // Экономический анализ: теория и практика. – 2012 г.
3. Новикова А. И. Налоговая статистика и прогнозирование // Налоговый вестник – 2010 г.

Нечай А.А.

преподаватель кафедры

Краснов С.А., к.т.н.

старший преподаватель кафедры

Першина И.В.

курсант 2-го курса

Военно-космическая академия имени А.Ф. Можайского

Россия, г. Санкт-Петербург

**ПОДХОДЫ К ВЫЯВЛЕНИЮ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОЙ
ИНФОРМАЦИИ**

В статье рассматриваются особенности распознавания конфиденциальной информации, описаны наиболее известные факты утечки конфиденциальной информации, представлен анализ существующих методов распознавания конфиденциальной информации, их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: конфиденциальная информация, латентно-семантический анализ, ЛСА, анализ данных, утечка информации, защита информации.

Для решения задачи выявления утечки конфиденциальной информации, необходимо использовать методы, позволяющие распознать наличие конфиденциальной информации, как в исходном, так и в измененном виде. Подаваемые на вход подсистеме анализа данные разделяются на сообщения, для которых метки конфиденциальности заранее определены и уже известны, и на сообщения, конфиденциальность которых еще не определена. Решения по первой группе сообщений принимается достаточно просто, на основе имеющейся метки конфиденциальности. Для принятия решения по второй группе сообщений, для которых конфиденциальность еще не определена, необходимо провести анализ. Для этого используется ряд статистических методов анализа текстов естественного языка, и методы, основанные на морфологическом анализе передаваемых сообщений. В силу специфики анализируемых сообщений (небольшая длина сообщений, наличие специальных терминов, аббревиатур) эффективный анализ с помощью статистических методов, которые довольно

хорошо зарекомендовали себя в поисковых задачах, затруднителен, потому что статистический метод не учитывает синтаксические и семантические особенности. Для решения задачи выявления утечки конфиденциальной информации необходимо использование лингвистических технологий, основанных на морфологических (аналитических) моделях. Последним этапом морфологического анализа является семантический анализ. Одной из задач семантики является снятие лексической и структурной неоднозначности.

Наиболее известные факты утечки конфиденциальной информации и их последствия.

Количество зарегистрированных утечек конфиденциальной информации увеличивается с каждым годом. Это связано как с развитием и повсеместным распространением информационных систем, применяемых для обработки данных, так и с увеличением ценности самих информационных активов компаний. На рисунке 1 показан постоянный рост числа зарегистрированных утечек конфиденциальной информации с 2006 по 2013 годы.

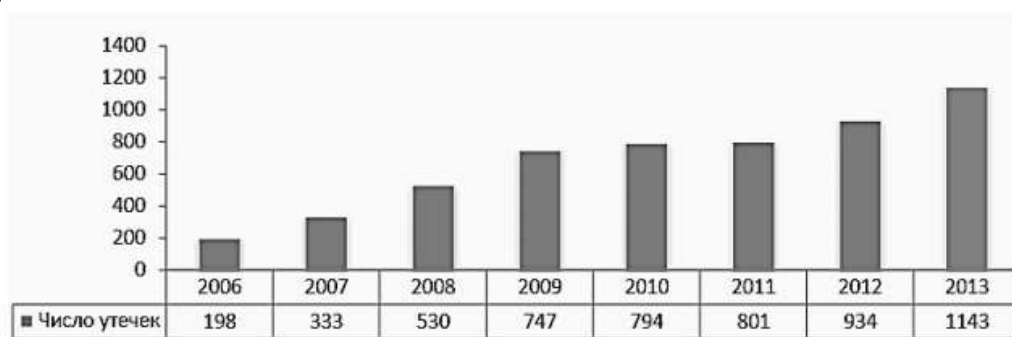


Рисунок 1. Число зарегистрированных утечек информации с 2006 по 2013 г.

В июле 2013 года произошла серьезная утечка в российском представительстве страховой компании Zurich. В базе данных, которая досталась злоумышленникам, содержалась информация о более чем 1 млн клиентов компании за период с января 2012 по февраль 2013 года.

Крупная утечка документации произошла осенью 2012 года в концерне "Тракторные заводы". Потенциальный ущерб — более 50 млн рублей. Обвинение было предъявлено бывшему сотруднику предприятия, возглавившему затем конкурирующий "ЧТЗ-Уралтрак". По версии следствия, документы, составляющие коммерческую тайну, вынесли бывшие коллеги инсайдера.

Летом 2013 года экс-начальник отдела продаж "ФосАгро" в период с 2010 по 2011 год незаконно передавал заинтересованным иностранцам служебную информацию в области реализации минеральных удобрений — данные об объемах производства кормовых фосфатов, ценах, взаимоотношениях с клиентами. Полученную конфиденциальную

информацию клиенты использовали в своих коммерческих интересах, что "давало определенные конкурентные преимущества" на рынке продажи минеральных удобрений.

Анализ существующих методов распознавания конфиденциальной информации, их преимущества и недостатки.

Производители систем защиты от утечек конфиденциальной информации используют различные технологии для распознавания конфиденциальной информации. Все эти методы основаны на синтезе нескольких принципиально различных подходов. Рассмотрим основные методы распознавания.

Ручная разметка содержания. Этот подход называют еще контекстным и морфологическим. Определение конфиденциальной информации производится на основе выделения в ней множества значимых, определяющих содержание слов, называемых ключевыми. Для каждого из слов определяется некоторый вес, и каждое слово соотносится с некоторой предметной категорией. Кроме того, для каждой категории задается и свой порог чувствительности. Система ищет в исходящих документах эти самые ключевые слова. Так как у каждого слова свой вес и категория, не составляет труда посчитать суммарный вес обнаруженных в документе ключевых слов для каждой категории. В результате документ признается конфиденциальным или нет по тем категориям, для которых был превышен порог чувствительности.

Плюсы:

- Можно обеспечить очень тонкую настройку на отдельные документы, в результате будут отлавливаться даже их фрагменты;
- Возможен контроль над вновь создаваемыми документами, если они содержат выделенные ранее ключевые термины.

Минусы:

- Подготовка хорошей тонкой настройки предполагает ручную работу квалифицированного специалиста. Это занимает много времени.
- Такой специалист будет вовлечен в работу с конфиденциальной информацией.
- Высокий уровень ложных срабатываний.

Поиск регулярных выражений (метод масок). С помощью некоторого языка регулярных выражений определяется «маска», структура данных, которые относятся к конфиденциальным. Чаще всего данный метод используется для определения персональных данных (ИНН, номера счетов, документов).

Плюсы:

- Минимальное время анализа проверяемых данных;
- Высокая надежность обнаружения;

Минусы:

- Наличие большого количества ложных срабатываний;
- Метод совершенно не применим к анализу неструктурированной информации.

Метод «цифровых отпечатков». С эталонной информации снимается «отпечаток» при помощи хеш-функции. Далее отпечаток сравнивается с фрагментами анализируемой информации. Автоматический алгоритм:

1. Из документа, содержание которого считается конфиденциальным, выделяется текстовое содержание.
2. Текст некоторым образом разбивается на фрагменты.
3. Для каждого такого фрагмента система создает идентификатор, что-то вроде «хэша», «отпечатка».
4. Конфиденциальный документ представляется в системе набором таких «отпечатков»

Для сопоставления проверяемого текста с множеством конфиденциальных документов для него по аналогичному алгоритму строится аналогичный набор «отпечатков». Если оба множества отпечатков демонстрируют некоторую схожесть, система диагностирует попытку утечки.

Плюсы:

- Отслеживание черновиков и документов;
- Осуществление контроля утечек записей из баз данных;
- Минимальное время задержки при анализе исходящих документов;
- Низкий уровень ложных срабатываний.

Минусы:

- Хранение «цифровых отпечатков» требует дополнительных ресурсов;
- Размер надежно распознаваемого фрагмента обычно составляет от половины страницы текста.

Использование статистических вероятностных методов представляет интерес в некоторых случаях. Например, при анализе больших объемов неструктурированных данных или при анализе неявного сходства. Можно предположить, что эти методы будут все активнее применяться на практике, но как дополнительные.

Плюсы:

- Уникальная эффективность в некоторых случаях, например, для противодействия примитивным обратимым подменам символов.

Минусы:

- Применимо только к небольшому классу сценариев;
- Потенциально высокий уровень ложных срабатываний.

Метод использования меток. Изначально необходимо пометить документ, вручную или путем размещения его в определенную папку в сети. После чего система начнет воспринимать его как конфиденциальный.

Плюсы:

- Контроль операций, когда компьютер вне сети.
- Минимальное время анализа проверяемых данных.

Минусы:

- Нет контроля за черновиками.
- Не закрывается сценарий стенографирования документа.

Сигнатурный метод. Этот метод можно назвать самым простым, с его помощью реализуется поиск последовательности символов в общем потоке данных. Запрещенные к распространению последовательности символов иногда называют «стоп-выражениями». Если система контролирует одно слово или фразу, то она будет работать со 100%-ой эффективностью. Но такое положение возможно, скорее всего, в теории, чем на практике, так как системам контроля за конфиденциальной информацией приходится оперировать не одним десятком, сотней или тысячей слов.

Плюсы:

- Очевидность работы сигнатурного метода;
- Простота пополнения словаря запрещенных фраз.

Минусы:

- Для защиты русскоязычной информации потребуется внесение в базу кроме стоп-слова всех его форм;
- Неустойчивость к примитивному кодированию выражений, например, замене слов или символов на другие, схожие с ним по начертанию.

Метод латентно-семантического анализа, его пригодность к задаче распознавания конфиденциальной информации.

В основе подхода лежит предположение, что содержание текста отражается наиболее часто встречающимися словами. Суть статистического анализа заключается в подсчете количества вхождений слов в документ. Эффективным подходом, основанным на статистическом анализе, является латентно-семантическое индексирование. Латентно-семантический анализ (ЛСА) – это теория и метод для извлечения контекстно-зависимых значений слов при помощи статистической обработки больших наборов текстовых данных. ЛСА основывается на идее, что совокупность всех контекстов, в которых встречается и не встречается данное слово, задает множество обоюдных ограничений, которые в значительной степени позволяют определить похожесть смысловых значений слов и множеств слов между собой.

Главный недостаток статистических методов состоит в невозможности учета связности текста, а представление текста как простого множества слов недостаточно для отражения его содержания. Текст представляет набор слов, выстроенных в определенной заданной последовательности. Преодолеть этот недостаток позволяет использование лингвистических методов анализа текста. Для решения задачи выявления угрозы утечки конфиденциальной

информации необходимо использование лингвистических технологий, позволяющих выявить попытку передачи защищаемой информации как в исходном, так и в измененном виде. Для повышения показателей полноты и точности обнаружения угрозы утечки конфиденциальной информации необходимо развивать, дорабатывать и исследовать метод ЛСА.

Использованные источники:

1. Краснов С.А. Оценка эффективности применения алгоритма вычисления коэффициента ранговой корреляции Спирмена в методе латентно-семантического анализа при автоматической рубрикации документов / С.А. Краснов, А.Д. Хомоненко, Я.В. Яковлев // Бюллетень результатов научных исследований. 2012. № 3 (2). – С. 153-162.
2. Краснов С.А. Выявление противоречий в семантически близкой информации на основе латентно-семантического анализа / С.А. Краснов, А.Д. Хомоненко, В.Л. Дашонок // Сборник научных трудов СПбГПУ «Проблемы информационной безопасности. Компьютерные системы» № 2 г. С-Пб 2014. – С. 73-84.
3. Нечай А.А. Выявление недеklarированных возможностей аппаратно-программного обеспечения / А.А. Нечай // Экономика и социум. 2014. № 1-2(10), – С. 457-460.
4. Захаров И.В. Способ априорной оценки возможности идентификации пользователей веб-ресурсов на основе энтропийного подхода / И.В. Захаров, В.С. Забузов, С.И. Фомин, К.А. Эсаулов // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 1, – С. 219.
5. Захаров И.В., Забузов В.С. Оценка возможности идентификации пользователей веб-ресурсов на основе энтропии признаков / И.В. Захаров, В.С. Забузов // Мир современной науки. – М.: ООО «Издательство «Перо», 2014. № 3(25). – С.28-31.
6. Лохвицкий В.А. Подход к построению системы автоматизированной интеграции информации в базу данных для её своевременной актуализации / В.А. Лохвицкий, С.В. Калинин, А.А. Нечай // Мир современной науки. Издательство «Перо». Москва. 2014. №2(24), – С. 8-12.
7. Нечай А.А. Выбор и обоснование показателей эффективности решения задачи распределения объектов по средствам поражения / А.А. Нечай С.В. Матвеев, В.М. Сафонов // Мир современной науки. Издательство «Перо». Москва. 2014. №2(24), – С. 13-16.
8. Нечай А.А. Специфика проявления уязвимостей в автоматизированных системах управления критически важными объектами / А.А. Нечай, П.Е. Котиков // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 14 частях. Тамбов, 2014. С. 96-97.

*Нечай А.А.
преподаватель кафедры
Военно-космическая академия имени А.Ф. Можайского
Россия, г. Санкт-Петербург*

**СПЕЦИФИКА ПРОЯВЛЕНИЯ УЯЗВИМОСТЕЙ
ПРОГРАММИРУЕМЫХ ЛОГИЧЕСКИХ ИНТЕГРАЛЬНЫХ СХЕМ,
ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМАХ
УПРАВЛЕНИЯ КРИТИЧЕСКИ ВАЖНЫМИ ОБЪЕКТАМИ**

В статье изложены результаты анализа специфики проявления уязвимостей в автоматизированных системах управления технологическим процессом критически важных объектов на уровне программируемых логических интегральных схем. Описана реализация атаки на автоматизированную систему управления критически важным объектом. Рассмотрено применение аппаратных закладок в программируемых логических интегральных схемах. В связи с этим возникает необходимость в разработке комплексного метода, который должен быть разработан, чтобы убедиться в том, что логическая структура программируемых логических интегральных схем не была изменена или подделана.

Ключевые слова: *автоматизированная система управления технологическим процессом, критически важный объект, информационная система, аппаратная закладка, аппаратный троян, программируемая логическая интегральная схема.*

Несмотря на активную работу специалистов в области информационной безопасности, информационные системы критически важных объектов до сих пор подвергаются атакам. Использование специализированного программного обеспечения злоумышленниками в качестве кибернетического оружия способно нанести физическим объектам такой же серьезный урон, как и традиционные виды вооружения. Под угрозой оказались военные объекты, промышленные, транспортные, энергетические системы и заводы.

Интерес злоумышленников к автоматизированным системам управления технологическими процессами не случаен: ведь именно от корректного и стабильного функционирования последних зависит работа, промышленных, транспортных и энергетических комплексов, заводов и военных объектов — всего того, что относится к разряду критически важных элементов национальной инфраструктуры. Достаточно нарушить работу любого из них и последствия могут повергнуть в хаос не только отдельно взятое государство, но и весь мир.

Возможный ущерб от реализации подобных атак, кроме финансовых потерь, включает репутационные риски и риски, связанные с потерей здоровья и жизни, а также риски возникновения экологических катастроф.

В статье рассматривается применение аппаратных закладок в программируемых логических интегральных схемах, а также реализация атак на их основе.

РЕАЛИЗАЦИЯ АТАКИ НА АВТОМАТИЗИРОВАННУЮ СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ КРИТИЧЕСКИ ВАЖНЫМ ОБЪЕКТОМ

Инцидент с компьютерным вирусом Stuxnet в июле 2010 года на атомной станции в Бушере показал, что изоляцией критически важных объектов от внешнего мира задачу безопасности автоматизированной системы управления технологическим процессом не решить. Слабым местом в защите военных и промышленных комплексов являются не только операторы, совершающие свойственные каждому человеку ошибки, но и уязвимости в автоматизированных системах управления технологическими процессами.

Компьютерный вирус содержал целевой код, удовлетворяющий целому ряду специфических требований и реализующий полноценную атаку на автоматизированную систему управления технологическим процессом производства компании Siemens. В частности, для реализации потенциала нападения вирус требовал наличия частотных конверторов производства 2-х компаний – «Vacon» (Финляндия) и «Farago Paya» (Иран), работающих на частотах от 807 до 1210 Гц. Наличие подобных требований позволило большинству экспертов, исследовавших программный код, сделать вывод о том, что вирус предназначался для точечной атаки вполне определенного производства или ряда производств.

Согласно анализу, проведенному специалистами компании Symantec, вредоносный код Stuxnet реализовывал атаку сразу на нескольких уровнях: на уровне операционных систем Windows, программного управления автоматизированной системы управления технологическим процессом компании Siemens WinCC/PCS 7 и непосредственно контроллеров программируемой логики компании Siemens S7-300, обслуживающих конверторы частоты.

При заражении обычного компьютера вредоносный код вел себя как обычный вирус, занимаясь распространением своих копий и пытаясь установить связь с командным центром в случае такой возможности. При заражении компьютера с установленным программным обеспечением компании Siemens WinCC/PCS 7 вирус реализовывал следующий уровень атаки, используя еще одну уязвимость нулевого дня – фиксированный пароль для работы с базой данных. После чего вредоносный код реализовывал третий уровень атаки, прошивая в память контроллеров программируемой логики часть своего кода. Компьютерный вирус время от времени производил модификацию частоты, генерируемой конверторами (соответственно, скорости вращения электродвигателей), сначала выше максимального предела оборотов, затем – ниже минимального, далее устанавливая значение по умолчанию и скрывая при этом произведенные

изменения от управляющего программного обеспечения. В результате выполнения данных команд происходило следующее: электродвигатели раскручивали находящуюся на них нагрузку до предельных оборотов и резко останавливались. При этом ПО управления и операторы, удаленно контролирующие работу аппаратуры, не фиксировали никаких изменений в функционировании производственного процесса.

Недостаточное внимание к безопасности автоматизированных систем управления технологическими процессами критически важных объектов и обилие незакрытых брешей приводит к существованию внушительного количества возможных способов инъекций вредоносного кода в программируемые логические интегральные схемы (ПЛИС).

В настоящее время большое внимание как в промышленной, так и в военной сфере уделяется процессам автоматизации технологических процессов, способствующих более эффективному использованию имеющихся ресурсов.

Использование ПЛИС в контуре управления технологическими процессами автоматизированных систем позволяет полностью автоматизировать работу на критически важных объектах. Наряду с положительными моментами, использование ПЛИС таит в себе и отрицательные качества, связанные, прежде всего с возможностью внедрения в них аппаратных закладок, реализующих недеklarированные возможности на аппаратном уровне. Долгое время усилия экспертов по безопасности были направлены на поиск уязвимостей в программной части, но скрытое вмешательство на аппаратном уровне оказалось куда более опасной и вполне реализуемой на практике технологией.

ОСОБЕННОСТИ ПЛИС

В настоящее время широкое применение в автоматизированных системах управления критически важными объектами нашли программируемые логические интегральные схемы. Раньше в автоматизированных системах управления технологическими процессами находились сотни микросхем и десятки печатных ячеек, сегодня их можно заменить одной программируемой логической интегральной схемой. В этом случае кроме программируемой логической интегральной схемы на плате размещаются периферийные компоненты. Внешняя простота платы обеспечивается за счет сложности внутренней конфигурации ПЛИС. Некоторые ПЛИС последних поколений имеют более тысяч выводов. При размещении их на печатной плате наибольшую трудность представляет разводка печатных проводников от ПЛИС к периферийным элементам. Поскольку концепция ПЛИС предполагает программирование внутренней логики кристалла пользователем под свою задачу, библиотечные элементы ПЛИС представляются в виде заготовок, на схемном отображении которых обозначены только номера выводов микросхемы. В современных микросхемах программируемой логики количество конфигурируемых

логических блоков (КЛБ) достигает нескольких десятков тысяч. Каждый КЛБ конфигурируется посредством записи в ПЛИС специальных данных, созданных при помощи соответствующего программного обеспечения (ПО). Проектирование конфигурации ПЛИС начинается с функциональной схемы. Деление на функциональные модули позволяет работать над проектом нескольким разработчикам одновременно. Также существует возможность применить в проекте ранее созданные и отлаженные макросы. Функциональные модули вводятся в проект в виде электрической схемы или текстового файла с описанием электрической схемы на специальном языке. Все это значительно ускоряет процесс разработки автоматизированных систем управления технологическими процессами критически важными объектами на базе ПЛИС но существенно влияет на информационную безопасность аппаратных средств.

ПРИМЕНЕНИЕ АППАРАТНЫХ ЗАКЛАДОК В ПЛИС

Министерство обороны США публично обеспокоилось тем, что при достаточном техническом уровне противника существует опасность выполнения им скрытой модификации любой программируемой логической интегральной схемы. Изменённый чип может работать в критических узлах, а внедренная в него «аппаратная закладка» будет оставаться незамеченной, подрывая обороноспособность страны на самом фундаментальном уровне. Долгое время такая угроза считалась гипотетической, однако международная группа исследователей смогла реализовать ее на физическом уровне. Георг Беккер (Georg T. Becker) из университета штата Массачусетс вместе с коллегами из Швейцарии и Германии в рамках доказательства концепции создал две версии аппаратной закладки, «трояна аппаратного уровня», нарушающего работу генератора (псевдо) случайных чисел (ГПСЧ) в криптографическом блоке процессоров Intel архитектуры Ivy Bridge. Создаваемые с помощью измененного ГПСЧ криптографические ключи для любой системы шифрования окажутся легко предсказуемыми. Наличие аппаратной закладки никак не определяется ни специально разработанными для этого встроенными тестами, ни при внешнем осмотре процессора. До сих пор большинство работ об аппаратных закладках носило гипотетический характер. Исследователям предлагались добавочные конструкции из небольших логических цепей, которые следовало каким-то образом добавить в существующие чипы. Например, Сэмюэл Талмадж Кинг (Samuel Talmage king) с соавторами представил на конференции LEET-08 вариант такой аппаратной закладки центрального процессора, который предоставлял бы полный контроль над системой удаленному пользователю. Просто отправив сконфигурированный определенным образом UDP-пакет, можно было бы сделать любые изменения на таком компьютере и получить неограниченный доступ к его памяти. Однако дополнительные логические цепи довольно просто определить при микроскопии, не говоря уже о специализированных методах поиска таких модификаций.

Существует два основных направления использования аппаратных закладок: комбинационные и последовательные. Комбинационные аппаратные закладки легче всего обнаруживаются, так как они не имеют каких-либо внутренних данных и, таким образом, не требуют последовательной активации. Последовательные аппаратные закладки являются более сложными и более трудно обнаруживаемыми, они, как правило, требуют последовательной активации.

Главной особенностью при проектировании аппаратной закладки является то, что она собирается на целевой системе, и практически нет ограничений на ее реализацию.

Общим функционалом аппаратных закладок является то, что в какой-то момент времени работы система выдает неправильный или неожиданный результат, который ведет к нежелательным последствиям.

Другим распространенным функционалом аппаратных закладок в программируемых логических интегральных схемах является снижение надежности конструкции. Применение специальных компонент или введения скрытых дефектов в процессе изготовления интегральных схем приводит к увеличению потребления энергии, что в свою очередь влечет увеличение температуры кристалла и как следствие, ускоренную деградацию транзисторов, в результате наблюдается сокращение срока эксплуатации.

Некоторые аппаратные закладки не влияют на функционал целевой системы, но служат для передачи информации третьим лицам. Эта информация может заключаться в используемых данных, ключах шифрования, или деталях конструкции – любая информация, которую не получить легальным путем. Существуют различные методы отправки этих данных. Они могут использовать антенны и специальные передающие системы для передачи информации посредством радиоволн, или могут переопределить нормально функционирующий чип для осуществления утечки данных.

Очередным этапом жизненного цикла аппаратной закладки является ее активация, одни аппаратные закладки активируются при включении всей системы, другие требуют специфических условий, которые должны предшествовать активации закладки, вследствие чего их очень трудно обнаружить традиционными методами, такие аппаратные закладки ориентированы на более сложные системы. Например, в работе [1], показан сложный механизм активации аппаратной закладки встроенной в процессор, управляемой с помощью кода. Код управления аппаратной закладкой можно активировать с помощью специфической комбинации команд или событий. После активации аппаратная закладка позволяет вставить код или данные в процессор, изменить его функциональность или привести к утечке данных. Кроме того она может быть активирована при занесении определенных данных в регистры процессора. Потенциальная сложность и уникальность последовательности включения делает эти аппаратные закладки трудно обнаруживаемыми.

Сложная структура программируемых логических интегральных схем открывает широкие возможности для внедрения аппаратных закладок, что, в свою очередь, было продемонстрировано несколькими группами исследователей в этой области. Исследовательской группе А. Баумгартена [2] удалось реализовать широкий спектр аппаратных закладок с очень низкой степенью обнаружения. Их аппаратные закладки были разработаны таким образом, что утечка информации, которую активировали аппаратные закладки, практически не требовали демаскирующих их управляющих воздействий. Исследовательской группе, которую возглавлял Цзинь Ю. [3], удалось успешно внедрить широкий спектр аппаратных закладок которые было тяжело обнаружить. Команда исследователей под руководством З. Чэнь [4] разработала небольшое количество аппаратных закладок, которые также было тяжело обнаружить традиционными методами. Продemonстрированные исследователями возможности внедрения аппаратных закладок, управление ими и их скрытость служат доказательством того, что ПЛИС являются чрезвычайно уязвимыми.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Реализация аппаратных закладок в настоящее время вызывает озабоченность специалистов в области безопасности, а также разработчиков ПЛИС. Существует множество методов проектирования, создания и реализации аппаратных закладок. В связи с этим возникает необходимость в разработке комплексного метода, который должен быть разработан, чтобы убедиться в том, что логическая структура ПЛИС не была изменена или подделана.

Методы обнаружения аппаратных закладок должны быть универсальными, способными обнаруживать аппаратные закладки с минимальным количеством ложных срабатываний.

Использованные источники:

1. Ли К., Чжу Ю., и Луи Ю. Троянский конь в коде контролируемого оборудования Информационно-Вычислительных систем. // Компьютерные системы связи и Информатика, Берлин, 2012. – 171 с.
2. A. Baumgarten, M. Ste_en, M. Clausman, and J. Zambreno, "A case study in hardware Trojan design and implementation," International Journal of Information Security, vol. 10, no. 1, pp. 114, Sep. 2010. Available: <http://www.springerlink.com/index/10.1007/s10207-010-0115-0>
3. Y. Jin, N. Kupp, and Y. Makris, "DFTT: Design for Trojan Test," in 2010 17th IEEE International Conference on Electronics, Cir-cuits and Systems. IEEE, Dec. 2010, pp. 1168 1171. Available: <http://ieeexplore.ieee.org/lpdocs/epic03/wrapper.htm?arnumber=5724725>
4. Z. Chen, X. Guo, R. Nagesh, A. Reddy, M. Gora, and A. Maiti, "Hardware Trojan Designs on BASYS FPGA Board," Virginia Polytechnic Institute and State University, Tech. Rep., 2008. [Online]. Available: http://_lebox.vt.edu/users/xuguo/homepage/publications/csaw08.pdf

5. Нечай А.А. Выявление недеklarированных возможностей аппаратно-программного обеспечения / А.А. Нечай // Экономика и социум. 2014. № 1-1(10), – С. 457-460.
6. Лохвицкий В.А. Подход к построению системы автоматизированной интеграции информации в базу данных для её своевременной актуализации / В.А. Лохвицкий, С.В. Калинин, А.А. Нечай // Мир современной науки. Издательство «Перо». Москва. 2014. №2(24), – С. 8-12.
7. Нечай А.А. Выбор и обоснование показателей эффективности решения задачи распределения объектов по средствам поражения / А.А. Нечай С.В. Матвеев, В.М. Сафонов // Мир современной науки. Издательство «Перо». Москва. 2014. №2(24), – С. 13-16.
8. Нечай А.А. Специфика проявления уязвимостей в автоматизированных системах управления критически важными объектами / А.А. Нечай, П.Е. Котилов // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 14 частях. Тамбов, 2014. С. 96-97.

*Нигматуллина Г.Р., к.э.н.
доцент*

*Латыпова Р.Ф.
студент 4 курса*

*Башкирский Государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ЗВЕРОВОДСТВА В ООО «ОКТЯБРЬСКОЕ»

Актуальность данной темы обусловлена тем, что правильно организованный учет позволяет обосновать экономическую эффективность продукции звероводства, контролировать выполнение заданий и выявлять неиспользованные резервы снижения себестоимости и повышения рентабельности отдельных видов продукции сельского хозяйства [3].

Анализ себестоимости продукции звероводства проводят по той же методике, что и в растениеводстве. Однако специфика технологии и организации производства в этой отрасли и прежде всего меньшая сезонность производства обуславливают определенные особенности.

При анализе себестоимости продукции звероводства необходимо установить и влияние качества продукции. Динамика себестоимости продукции животноводства представлена в таблице 1.

Таблица 1. Анализ себестоимости продукции звероводства ООО
«Октябрьское»

Элементы затрат	Годы		2013 г. к 2012г. в %
	2012 г.	2013 г.	
Материальные затраты, тыс.руб.	2998	15349	512,0
Оплата труда, тыс.руб.	3742	11875	317,3

Страховые отчисления, тыс.руб.	1121	3563	317,8
Амортизация ОС, тыс.руб.	2755	6575	238,7
Прочие затраты, тыс.руб.	91	3046	3347,3
Итого затрат по звероводству, тыс.руб.	10707	40408	377,4

По таблице 1 можно сделать следующий вывод. Предприятие является материалоемким, т.к. наибольший удельный вес занимает материальные затраты, которые в 2013 году по сравнению с 2012 годом увеличились более чем в 5 раз. Также увеличились затраты на оплату труда в 3 раза, что повлекло за собой увеличение страховых отчислений. В целом сумма затрат по звероводству увеличились более чем в 3 раза. Это связано с тем, что звероводство начало развиваться только в 2012 году. И к 2013 году предприятие решило больше производить продукцию звероводства. Поэтому увеличиваются затраты, тем самым увеличивая продукцию. На каждом предприятии на качество продукции влияют самые разнообразные факторы, как внутренние, так и внешние. К внутренним факторам относятся такие, которые связаны со способностью предприятия выпускать продукцию надлежащего качества, т.е. зависят от деятельности самого предприятия.

Далее рассмотрим какие факторы влияют на себестоимость продукции звероводства.

Таблица 2. Анализ влияния факторов на себестоимость продукции звероводства ООО «Октябрьское»

Вид проду кции	Затраты на 1 голову, руб.		Выход продукции на 1 гол., ц		Себестоимость 1 ц продукции, руб.			Отклонение в расчете на 1 ц, руб.			Объем производст ва 2013 г., ц
	2012 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.	услов ная с/с	всего	в т.ч. за счет изменения		
									затр ат на 1 гол.	проду ктивн ости	
Осн. стадо	2,26 7	3,233	0,2	0,92	11,31	3,52	16,12	-7,78	4,82	-12,60	11469

На основе данной таблицы 2 можно сделать вывод о том, что на объем продукции звероводства оказывает влияние затраты на 1 гол. и продуктивность продукции звероводства. Себестоимость 1 ц продукции уменьшилась на 7,78 руб., в том числе за счет изменения затрат на 1 гол. себестоимость увеличилась на 4,82 руб., а за счет изменения продуктивности себестоимость уменьшилась на 12,6 руб.

Одной из задач анализ себестоимости продукции является выявление упущенных возможностей снижения себестоимости. В звероводстве

важнейшей задачей остается удешевление кормов. В настоящее на их долю приходится от 40 до 76 % всех затрат в звероводстве.

Одним из решений проблемы снижения себестоимости является конструктивное взаимодействие предприятия и структур государства. Основой взаимодействия является наличие общего интереса у сторон. Интерес государства состоит в содействии развитию объектов инфраструктуры посредством привлечения внебюджетного финансирования [2].

Большое значение имеет эффективное использование оборотных средств, в сельском хозяйстве решающее значение имеет ускорение их оборачиваемости.

Вместе с тем в ускорении оборачиваемости и повышении эффективности оборотных средств важно их производительное потребление, рациональное экономное расходование материальных и денежных средств, увеличение выхода продукции на единицу затрат оборотных фондов [1]. Необходимо также строить более экономические производственные помещения, увеличить удельный вес активной части основных фондов в общем их объеме, лучше использовать машины и оборудование, повышать выработку в расчете на 1 трактор, комбайн, автомобиль и т.д.

Использованные источники:

1. Гирфанова, И.Н. Управление оборотными средствами и ускорением их оборачиваемости [Текст] / И.Н. Гирфанова // Перспективы инновационного развития АПК. – Уфа, 2014. – с.134-137.
2. Миннигалимова, А. Р. Возможность применения форм государственно-частного партнерства в инновационном развитии России [Текст] / А.Р. Миннигалимова // Перспективы инновационного развития АПК. – Уфа, 2014. – с.192-198.
3. Хабиров, Г. А. Рентабельность производства – основа финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий [Текст] / Г.А.Хабиров, Ю.Я. Рахматуллин, А.Е. Байков // Аграрная наука. – 2002. -№8.–С.34-39.

*Нигматуллина Г.Р., к.э.н.
доцент*

Хасанова Р.Р.

ФГБОУ ВПО БашГАУ

Российская Федерация, г. Уфа

АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ПО «ТОЛБАЗИНСКИЙ ХЛЕБОКОМБИНАТ»

Практически каждый хозяйствующий субъект при осуществлении предпринимательской деятельности сталкивался с тем, что его партнеры в установленный срок не оплачивают отгруженные товары, выполненные работы или оказанные услуги. К сожалению, представляется возможным констатировать, что дебиторская задолженность стала, образно говоря, обычаем российского делового оборота[1].

Условием обеспечения финансовой устойчивости организации является превышение суммы дебиторской задолженности над суммой кредиторской задолженности. Дебиторская задолженность представляет собой имущественные требования организации к юридическим и физическим лицам, которые являются ее должниками. Дебиторскую задолженность можно рассматривать в трех смыслах: во-первых, как средство погашения кредиторской задолженности, во-вторых, как часть продукции, проданной покупателям, но еще не оплаченной и, в-третьих, как один из элементов оборотных активов, финансируемых за счет собственных либо заемных средств. Оборотный капитал компании складывается из следующих составляющих:

- денежных средств;
- дебиторской задолженности;
- материально-производственных запасов;
- незавершенного производства;
- расходов будущих периодов.

Следовательно, дебиторская задолженность - это часть оборотного капитала организации[3].

В свою очередь задолженность относится к высоколиквидным активам организаций, обладающим повышенным риском. Большой объем просроченной и безнадёжной задолженности существенно увеличивает затраты на обслуживание заемного капитала, повышает издержки организации, что влечет уменьшение фактической выручки, рентабельности и ликвидности оборотных средств и как следствие негативно сказывается на финансовой устойчивости, повышает риск финансовых потерь компании.

Современная система управления задолженностью должна включать всю совокупность методов анализа, контроля и оценки задолженности. Вместе с тем управление задолженностью - это работа с источниками возникновения просроченной задолженности - постоянная работа с контрагентами, включающая не только формирование кредитной политики предприятия и организацию договорной работы, но и управление долговыми обязательствами[2].

Проблемы управления дебиторской задолженностью, с которыми сталкиваются предприятия, достаточно типичны:

- нет достоверной информации о сроках погашения обязательств компаниями – дебиторами;
- не регламентирована работа с просроченной дебиторской задолженностью;
- отсутствуют данные о росте затрат, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности и времени ее оборачиваемости;
- не проводится оценка кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования;
- функции сбора денежных средств, анализа дебиторской задолженности и принятия решения о предоставлении кредита распределены между разными подразделениями[4].

Рассмотрим данные о наличии и движении дебиторской задолженности в ПО «Толбазинский хлебокомбинат».

Таблица 1 структура и состав дебиторской задолженности в ПО «Толбазинский хлебокомбинат»

Наименование показателя	Наличие задолженности тыс.руб			2013 г. к 2011 г.
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	
Дебиторская задолженность	10430	9464	11698	1268
Расчеты с покупателями и заказчиками	4222	3800	5215	993
Авансы выданные	1999	1200	2112	113
Прочая	4209	4464	4371	162

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что в 2013 году по сравнению с 2011 годом дебиторская задолженность увеличилась на 1268 тыс.руб. Это произошло за счет увеличения задолженности в части расчетов с покупателями и заказчиками на 113 тыс.руб., а так же за счет увеличения задолженности по выданным авансам на 113 тыс.руб., и прочая задолженность повысилась на 162 тыс.руб.

Таблица 2 Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности

Показатели	2012	2013	2013 г. к 2012г. (+/-)
Дебиторская задолженность, тыс. руб. (ДЗ)	9464	11698	2234
Кредиторская задолженность, тыс. руб. (КЗ)	3794	2918	-876
Выручка от продаж, тыс. руб. (N)	41296	43793	2497
Величина оборотных активов, тыс. руб. (ОА)	13647	15445	1798
Оборачиваемость кредиторской задолженности (N/КЗ)	10,8	15	4,2
Удельный вес дебиторской задолженности в составе оборотных активов (ДЗ/ОА)	0,69	0,75	0,06
Коэффициент покрытия оборотными активами кредиторской задолженности (ОА/ КЗ)	3,6	5,3	1,7
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (N/ДЗ)	4,3	3,7	-0,6

Из данных таблицы 3 следует, что оборачиваемость дебиторской задолженности составлял 4,3. За отчетный год он уменьшился на 0,6 и составил 3,7. Чтобы определить влияние различных факторов на показатель оборачиваемости дебиторской задолженности, проведем факторный анализ следующей мультипликативной модели с помощью метода цепных подстановок.

Таблица 3 Влияние факторов на изменение оборачиваемости дебиторской задолженности

Показатели	Метод цепных подстановок	2012 г.	2013 г.	2013 г. к 2012г. (+/-)
а) N/КЗ	$(x) = DX \cdot Y_0 \cdot Z_0 = 4,2 \cdot 0,69 \cdot 3,6 = 10,4$	С	С	10,4
б) ДЗ/ОА	$(y) = DY \cdot X_1 \cdot Z_0 = 0,06 \cdot 15 \cdot 3,6 = 3,2$	С	С	3,2
в) ОА/КЗ	$(z) = DZ \cdot X_1 \cdot Y_1 = 1,7 \cdot 0,75 \cdot 15 = 19,1$	С	С	19,1
Баланс отклонений	$D = Df(x) + Df(y) + Df(z) = 10,4 + 3,2 + 19,1 = 32,7$	С	С	32,7

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Увеличение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности вызвано изменениями таких показателей как увеличение кредиторской задолженности, увеличение доли дебиторской задолженности в составе оборотных активов предприятия, а так же увеличением коэффициента покрытия оборотными активами кредиторской задолженности.

Использованные источники:

- 1.Комлев, В.Н. Общий алгоритм работы с дебиторской задолженностью организации [Текст] / В.Н. Комлев, // Директор по безопасности. – 2014. № 8. – С. 45
- 2.Тихонова, Е.П. Состав и правила оценки дебиторской и кредиторской задолженности в бухгалтерском учете и отчетности [Текст] / Е.П. Тихонова, // Горячая линия бухгалтера. – 2008. № 3 – 4. – С. 93
- 3.Филина, Ф.Н. Дебиторская и кредиторская задолженность [Текст]: учебник / Ф.Н. Филина, // изд., - М.: ГроссМедия, 2008. – 73с.
- 4.Гирфанова, И.Н., Султанова, Г.Р. Методические аспекты анализа дебиторской задолженности сельскохозяйственных организаций. Экономика и предпринимательство. 2013. № 4(33). 257 с.

*Никитина А.В.
студент 4 курса*

*Антипова Е.А.
старший преподаватель
кафедра МИАЭП*

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный университет»
Россия, г. Орел*

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОЙ ОТРАСЛИ
ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

В данной статье рассматривается состояние отрасли информационных технологий в России.

Ключевые слова: информационные технологии, стратегия развития, стратегические тенденции.

Появившиеся после распада Советского Союза условия для ведения бизнеса, фактическое долгосрочное невмешательство государства в развитие отрасли, значительный инженерный и алгоритмический потенциал России и большой рынок сбыта с растущими качественными характеристиками позволили сформировать в России основу имеющейся сегодня отрасли информационных технологий.

Общий объем продукции, производимой компаниями российской отрасли информационных технологий для внутреннего потребления и для экспорта, составляет около 270 млрд. рублей. На текущий момент Россия производит около 0,6 процента всей мировой продукции сферы информационных технологий.

В удовлетворение внутреннего спроса на информационные технологии основной вклад вносят системные интеграторы и дистрибуторы, деятельность которых связана с поставкой оборудования, разработкой аппаратно-программных комплексов и оказанием услуг по созданию корпоративных информационных систем (в том числе их проектированием, внедрением и тестированием, консультированием по вопросам информатизации). В сегменте системных интеграторов и дистрибуторов доминируют крупные российские компании. В последние годы некоторые из них диверсифицировали свой бизнес в сторону разработки программного обеспечения и предоставления услуг по его доработке.

В российской отрасли информационных технологий широко представлены сервисные компании, специализирующиеся на разработке, тестировании и сопровождении заказного программного обеспечения. Указанные сервисные компании работают не только на внутреннем рынке, но и на рынках Европы, США и других стран. В рейтинг 100 лучших аутсорсинговых компаний мира входят 7 российских компаний. Доля российских компаний на мировом рынке услуг в области информационных технологий составляет около 1 процента, причем отечественные компании больше сосредоточены в секторе высококвалифицированного аутсорсинга. Сервисный сегмент обеспечивает высокий уровень гибкости при решении задач внедрения информационных систем и необходим для комплексного развития отрасли.

В сегменте производства тиражного программного обеспечения присутствуют российские компании, успешно работающие на глобальных рынках.

Общий объем производства программного обеспечения за 2012 год превысил 78 млрд. рублей, из которых экспорт - более 48 млрд. рублей (1,6 млрд. долларов США). Из всех отраслевых сегментов компании разработчики программного обеспечения создают внутри страны максимальную добавленную стоимость.

Отрасль информационных технологий занимает в экономике страны особое место. Отрасль динамична и не требует значительных вложений в основные средства. Средний возраст сотрудников в компаниях отрасли не превышает 30 лет. В ближайшие 10 лет сфера информационных технологий России может возрасти в несколько раз.

Стратегия развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014-2020 годы и на перспективу до 2025 года (далее - Стратегия) разработана для формирования единого системного подхода государства к развитию отрасли информационных технологий. Реализация Стратегии позволит заложить основы дальнейшей деятельности государства в области комплексного развития отрасли, в том числе за счет взаимодействия ее участников [1].

Стратегия определяет цели и основные направления развития указанной отрасли, а также механизмы и способы достижения поставленных целей.

В Стратегии под отраслью информационных технологий понимается совокупность российских компаний, осуществляющих следующие виды деятельности:

- 1) разработка тиражного программного обеспечения;
 - 2) предоставление услуг в сфере информационных технологий, в частности заказная разработка программного обеспечения, проектирование, внедрение и тестирование информационных систем, консультирование по вопросам информатизации;
 - 3) разработка аппаратно-программных комплексов с высокой добавленной стоимостью программной части;
 - 4) удаленная обработка и предоставление информации, в том числе на сайтах в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
- Масштаб влияния отрасли информационных технологий на государство значительно превосходит сугубо отраслевые эффекты. Развитие информационных технологий является одним из важнейших факторов, способствующих решению ключевых задач государственной политики Российской Федерации [2].

Реализация Стратегии будет содействовать снижению зависимости экономики страны от сырьевого экспорта за счет увеличения экспорта продукции отрасли информационных технологий до 11 млрд. долларов США, повышению производительности труда за счет ускоренного внедрения информационных технологий в важнейшие сферы экономики и улучшению общего инвестиционного климата в России. Кроме того, развитие отрасли необходимо для перехода к новому постиндустриальному технологическому укладу общества.

Реализация мероприятий Стратегии позволит поддержать средний темп роста отрасли информационных технологий на уровне, значительно превышающем средний темп роста валового внутреннего продукта (не менее чем в 3 раза за весь период), увеличить количество высокотехнологичных

рабочих мест в российской отрасли информационных технологий с 300 тыс. мест в 2012 году до 700 тыс. мест к 2020 году, а также обеспечить рост объема производства отечественной продукции и услуг в сфере информационных технологий с 270 до 620 млрд. рублей.

Общий объем российского рынка информационных технологий, рассчитанный как совокупный объем продаж продукции на внутреннем рынке, составил по итогам 2012 года около 620 млрд. рублей (не включая телекоммуникационное и офисное оборудование, мобильные устройства), из которых более 350 млрд. рублей - средства от реализации оборудования и аппаратно-программных комплексов. Объем продаж программных продуктов внутри страны достиг 120 млрд. рублей, услуг - 150 млрд. рублей. Общий рост рынка информационных технологий в 2012 году составил, по различным оценкам, от 3,9 процента до 6 процентов по отношению к результатам предыдущего года, при этом рост неаппаратной части этого рынка превысил 10 процентов [2].

Отечественная отрасль информационных технологий удовлетворяет потребности российского рынка менее чем на 25 процентов во многом за счет сегмента услуг. Из всей потребляемой в России продукции отрасли информационных технологий внутри страны произведено программных продуктов на сумму около 30 млрд. рублей (около 25 процентов всего программного обеспечения) и услуг на сумму до 120 млрд. рублей (около 80 процентов всех услуг). В сегменте оборудования практически все потребности внутреннего рынка восполняются за счет импорта [2].

Наряду с продажами на внутреннем рынке компании российской отрасли информационных технологий активно экспортируют свою продукцию. По итогам 2012 года объем экспорта превысил 4 млрд. долларов США, из которых 1,6 млрд. долларов США составило программное обеспечение и 2,4 млрд. долларов США — услуги. Среднегодовой темп роста экспорта продукции отрасли информационных технологий в течение последних 7 лет превысил 15 процентов [1].

Внедрение информационных технологий оказывает существенное влияние на производительность труда. Отрасли, интенсивно использующие информационные технологии, растут в 1,7 раза быстрее, чем в среднем в экономике. Так, обслуживание клиентов через сеть «Интернет» позволяет банку сократить трудозатраты в 8-9 раз по сравнению с традиционным обслуживанием. Широкомасштабное внедрение современных решений в экономику России позволит обеспечить прирост производительности труда в отраслях-лидерах по этому направлению, превышающий средний по экономике. Развитие отрасли информационных технологий предполагает повышение производительности труда и в самой отрасли информационных технологий.

Внедрение информационных технологий значительно уменьшает трудоемкость управления дорожным движением, розничной торговлей, логистикой и др. Исследования показывают, что в максимальной степени

рост валового внутреннего продукта на душу населения ряда развитых стран связан именно с внедрением информационных технологий в экономику [1].

В последние десятилетия во многом благодаря применению информационных технологий достигнут значительный прогресс в ряде фундаментальных научных областей, включая космические исследования, расшифровку генома человека, создание новых материалов и другое. В ближайшие годы большое количество разработок из этих отраслей перейдет в прикладную плоскость и откроет новые глобальные возможности. Конкурентоспособность России в этих направлениях будет во многом связана с уровнем развития отечественных информационных технологий.

Информационные технологии дают возможность повысить качество предоставления государственных услуг и поднять на новый уровень такие направления, как медицина и образование. Для России это означает также возможность применения новых форм организации работы, включая распределение задач между группами и работу вне офиса, и управления предприятиями с использованием систем планирования ресурсов предприятия (ERP), электронной бухгалтерии и документооборота, а также систем поддержки принятия решений. Переход к таким возможностям необходимо активно реализовывать на предприятиях всех ведущих секторов экономики, что позволит повысить производительность труда в экономике и более эффективно задействовать потенциал удаленных территорий [1].

Таблица 1. Основные индикаторы развития отрасли информационных технологий для базового сценария

Целевой показатель	Факт 2012 год (млрд. рублей)	Прогноз 2015 год (млрд. рублей)	Прогноз 2018 год (млрд. рублей)	Прогноз 2020 год (млрд. рублей)	Прирост: прогноз 2020 год к факту 2012 год (процентов)
Размер отрасли	270	320	370	410	51

Компания Gartner назвала 10 основных технологий и тенденций, которые будут иметь стратегическое значение для большинства компаний в 2014 г. Аналитики представили свои выводы на мероприятии Gartner Symposium/ITxpo, завершившемся 10 октября [3].

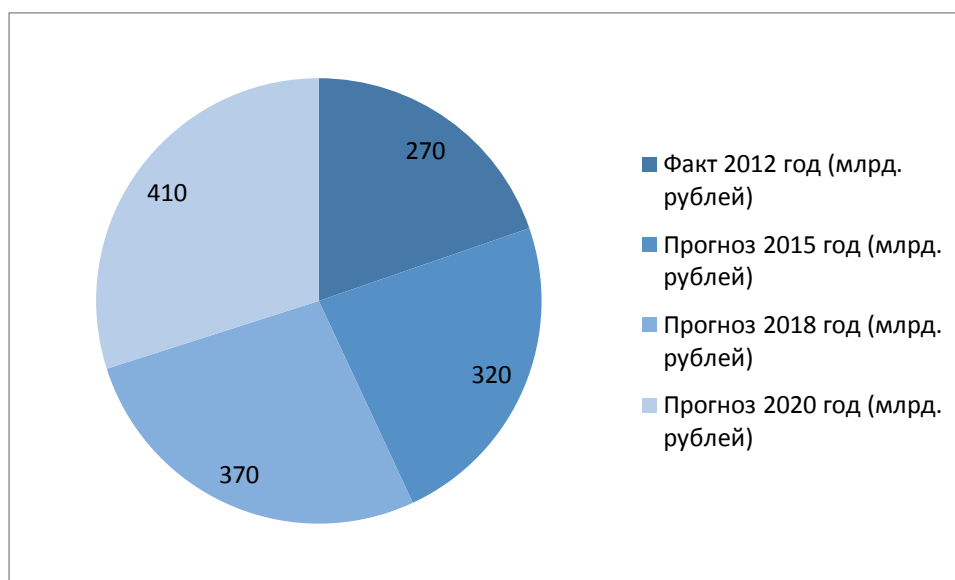


Рисунок 1. Основные индикаторы развития отрасли информационных технологий для базового сценария

Стратегическая технология определена как потенциально способная оказать существенное влияние на предприятие в предстоящие три года. Среди факторов существенного влияния: высокая вероятность резких перемен в ИТ или способах ведения бизнеса, необходимость крупных капиталовложений или риск запоздалого внедрения.

10 основных стратегических тенденций в развитии технологии в 2014 г.

1. Разнообразие и управление мобильными устройствами
2. Мобильные программы и крупные приложения
3. Всеохватывающий Интернет
4. Гибридное облако и ИТ-компании как сервис-брокер
5. Архитектура облако-клиент
6. Эпоха персонального облака
7. Software-defined anything (SDx)
8. Веб-масштабирование ИТ
9. Интеллектуальные машины
10. 3D-печать

Стратегической может быть существующая технология, которая достигла зрелости и/или стала пригодной для более широкого круга применений. Ею может быть также новая технология, которая открывает стратегические бизнес-преимущества в случае быстрого внедрения, или способная вызвать значительные перемены на рынке в предстоящие пять лет. Эти технологии влияют на долгосрочные планы, программы и инициативы компаний [3].

Использованные источники:

1. Стратегия развития отрасли ИТ в РФ на 2014-2020 годы и на перспективу до 2025 года. [Электронный ресурс] // :http://minsvyaz.ru/ru/doc/?id_4=1033
2. Стратегия развития отрасли ИТ в РФ на 2014-2020 годы/ [Электронный ресурс] // : <http://base.garant.ru/70498122/>
3. Gartner: 10 стратегических тенденций развития технологий в 2014 году. [Электронный ресурс] // :<http://www.crn.ru/news/detail.php?ID=84897>

Никитина М.В.

магистрант

Северный (Арктический) федеральный

университет им. М.В. Ломоносова

Высшая школа экономики и управления

Россия, г. Архангельск

НЕКОТОРЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА С ПОВЫШЕННЫМ РИСКОМ МАНИПУЛЯЦИИ С ЦЕЛЬЮ ИСКАЗИТЬ ФИНАНСОВУЮ ОТЧЕТНОСТЬ

Проблема фальсификации данных бухгалтерской (финансовой) отчетности стоит достаточно остро в следствие несовершенности законодательства в этой сфере. На сегодняшний день всё еще предотвратить фальсифицирование проще, чем выявить его. Однако есть некоторые элементы, большего всего подверженные риску манипуляции с ними, на которые следует обратить внимание пользователям отчетности, если они хотят защитить себя от мошенничества с предоставленными данными.

1. Завышение прибыли.

При подготовке компании к продаже компания стремится повысить привлекательность для инвесторов. Это означает, что компания хочет показать устойчивый рост выручки и прибыли. Как следствие, в неудачный финансовый год компания будет скрывать убытки, а в благоприятный – будет пытаться закрыть «излишком» прибыли неудачные периоды либо сохранять их для непосредственно «предпродажного» периода.

Капитализация затрат – сложный вопрос, зависящий от утвержденной учетной политики организации, связанный с множеством неоднозначных ситуаций. В целях налогообложения выгоднее списать затраты сразу, однако для повышения привлекательности публичные компании могут капитализировать их (тем самым повышая стоимость активов и увеличивая прибыль за счет снижения расходов). В связи с этим неоднозначным вопросом могут иметь место махинации с целью получения единовременных выгод за счет повышения стоимости компании.

2. Занижение прибыли – особенности тарифного регулирования, использование оценочных показателей.

Компании-монополисты, действующие в соответствии с регулируемыми тарифами, будут стремиться занижать прибыль с целью повышения тарифов в будущем (индексируя тарифы по принципу «затраты

плюс прибыль»)), поэтому они будут показывать устойчивый, но низкий рост в своей демонстрируемой отчетности. Также компаниям-монополистам невыгодно обладать большими прибылями, т.к. население и, как следствие, надзорные органы могут заинтересоваться слишком высокими тарифами, что приведет к снижению прибыли в будущем.

При применении оценочных показателей в бухгалтерском учете у руководства компании может возникнуть соблазн представления информации в наиболее выгодном свете. При этом будет нарушаться принцип осмотрительности, который согласно ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» предполагает скорее готовность к признанию расходов и обязательств, чем дополнительных доходов и активов. Например, такой оценочный показатель международной отчетности как гудвил (положительная репутация и ожидаемые прибыли за счет синергетического эффекта при приобретения компании для объединения). Оценка стоимости гудвила производится на основе будущих денежных потоков, однако зачастую ожидания от синергетического эффекта не оправдываются, что приводит к обесценению (списанию) гудвила. У руководства может возникнуть соблазн либо не признавать гудвил при приобретении, чтобы в последующем показать синергетический эффект как результат собственной деятельности, либо не списывать гудвил после капитализации, т.к. списание такого актива докажет отсутствие достижения синергии.

3. Искажение выручки

Наибольшее количество фальсификаций осуществлялось компаниями с использованием манипуляций с выручкой для получения необходимого руководству финансового результата. Происходит это в следствие несовершенства законодательной базы в части признания выручки, чем и пользуются в своих целях мошенники. При наличии соответствующего документального оформления и агрессивного подхода к применению бухгалтерских стандартов и учетной политики выручка может быть признана практически в любой момент времени.

Одним из наиболее часто встречающихся методов махинаций с величиной выручки являются расчеты через подставные компании. Организация осуществляет встречные операции по купле-продаже, когда как товары либо вообще отсутствуют, либо не перемещаются за пределы склада. В результате реальное движение денежных средств сопровождается, по сути, фиктивными документами о перемещении товаров. Таким образом, при необходимости можно отразить выручку в нужный момент времени.

Достаточно часто нарушается принцип признания выручки и расходов связанных с её получением, на границе периодов. Например, с целью улучшения показателей в конце года выручку могут признать в декабре, а расходы – в январе следующего года.

При помощи сделки с условием выручка от продажи признается, хотя договор предполагает неопределенность в отношении прав собственности.

По своей экономической сути такие сделки должны классифицироваться как денежная ссуда под залог товара, а не реализация.

При выполнении долгосрочных договоров (в основном капитального строительства) выручка должна признаваться в течение длительного времени. Для поэтапного признания выручки используют экспертную оценку процента готовности объёма работ, что может повлечь за собой махинации с величиной этого процента и, как следствие, завышение выручки в отчетном периоде.

Компании-производители часто признают выручку в момент отгрузки товара посредникам-перепродавцам. Однако при невозможности реализации товара способность дебитора погасить задолженность подвергается сомнению. Также могут быть возвраты продукции в связи с ненадлежащим её качеством. Получается, что признание выручки в таких случаях происходит раньше предусмотренного бухгалтерскими стандартами срока. Подобным способом завышают выручку текущего года и занижают прибыль последующих периодов (за счет списания дебиторской задолженности).

4. Искажение расходов

Соккрытие расходов в собственном бухгалтерском учете возможно отражением части расходов за счет дочерних компаний. Из-за отсутствия надлежаще оформленных документов по российскому законодательству в текущем году можно не отразить часть расходов, которая в следующем году будет отражена как прочие расходы (убытки прошлых лет). Также распространена капитализация расходов, когда компании неправомерно относят сумму расходов, относящихся к получаемой выручке в отчетном периоде, на стоимость внеоборотных активов, что приводит к завышению прибыли в отчетном периоде.

5. Искажение активов и обязательств

В соответствии с международными стандартами материальные запасы оцениваются по минимальной стоимости (сравниваются стоимость приобретения и справедливая рыночная стоимость). Если стоимость продажи ниже стоимости приобретения, эту разницу компания должна отразить как расходы текущего периода. Не сделав этого, компания завышает прибыль текущего периода и стоимость активов компании.

Махинации с дебиторской задолженностью в основном заключаются во включении в её состав фиктивной задолженности и долгов, нереальных к взысканию. Фиктивная дебиторская задолженность чаще всего признается к концу отчетного периода, в противном случае отражение непогашенной задолженности в течение длительного времени может привести к созданию резерва по сомнительным долгам или необходимости списания задолженности. Для ввода в заблуждение аудиторов используются подставные почтовые адреса компаний-дебиторов. Также применяются схемы замещения одних дебиторов аффилированными лицами. Компания использует фиктивные сделки, «раздувая» дебиторскую задолженность, при

этом компанию-дебитора ждет, скорее всего, банкротство, а реальные деньги уходят в другую аффилированную компанию.

Еще один способ увеличения стоимости активов и, как следствие, повышение стоимости собственного капитала – постановка на учет фиктивных внеоборотных активов. Для этого компания либо использует фиктивные документы при фактическом отсутствии активов, либо заключает договор аренды на период проведения аудита, не раскрывая информации о том, что активы находятся не в собственности.

Махинация с кредиторской задолженностью в основном заключается в резком изменении структуры обязательств (кредиторская задолженность заменяется кредитами и займами, при сохранении уровня дебиторской задолженности). При содействии аффилированных лиц компания может выводить таким способом оборотные средства перед продажей предприятия.

6. Некорректное раскрытие информации в примечаниях к отчетности

Преднамеренное нераскрытие или упущение информации в примечаниях к бухгалтерской (финансовой) отчетности является серьезным мошенничеством, посредством которого можно ввести в заблуждение всех непосредственных пользователей отчетности. Из-за огромного количества требуемых стандартами раскрытий, заметить отсутствие какого-либо пункта затруднительно.

Обратить внимание стоит на информацию о судебных претензиях и исках – это может говорить не только о ненадлежащем качестве продукции, плохом отношении с поставщиками и покупателями, но и о вероятном мошенничестве, связанным с завышением выручки и дебиторской задолженности.

Наличие гарантий и поручительств за третьих лиц также может свидетельствовать о вероятных махинациях или существовании нераскрытого аффилированного лица.

Информация о сделках со связанными сторонами также требует внимания. Такие сделки в современном мире не редкость и зачастую рыночная цена сделок отличается от совершенных. Здесь следует обратить внимание на часть, которую составляют такие сделки в общем объеме выручки, если такая часть велика – это может говорить о нанесении ущерба собственникам компании. В некоторых случаях такой ущерб может быть нанесен и без заключения сделок, когда просто не раскрыта информация о связи между аффилированными лицами, которые могли вступить в сговор и обмен конфиденциальной информацией в ущерб акционерам.

Раскрытие информации об учетной политике и изменениях в ней. Изменения могут как несущественно влиять на итоговую отчетность, так и сильно изменить структуру бухгалтерского баланса. Например, пересмотр метода оценки основных средств или запасов существенно повлияет как на валюту баланса, так и на прибыль компании.

7. Искажение величины денежных потоков

В отчете о движении денежных средств операционный денежный поток является ключевым при оценке способности компании создавать дополнительную стоимость. Следовательно, компании стремятся показать рост операционного денежного потока для положительной оценки деятельности потенциальными инвесторами. Совокупную величину денежных потоков явным способом изменить нельзя (они ограничены остатками на расчетном счете), компании пытаются «улучшать» бухгалтерскую (финансовую) отчетность за счет перераспределения по классификации денежных потоков.

Увеличение операционного денежного потока за счет инвестиционного имеет место либо с помощью капитализации операционных расходов, либо включения части денежных потоков от инвестиций в состав операционного денежного потока.

Используя финансовые инструменты для завышения операционного денежного потока, компании применяют различные схемы. Например, используя операции с банками и компанией специального назначения, предприятие может завышать операционный поток за счет получения кредитов аффилированной компанией, а не основной. Аналогичным способом можно завысить денежный поток от операционной деятельности за счет использования вексельных схем, при которой происходят взаиморасчеты векселями, которые отражаются в операционной деятельности.

Использованные источники:

1. Мошенничество с финансовой отчетностью: выявление и предупреждение/Л. В. Сотникова.- М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2011.- 208 с. (Библиотека журнала «Бухгалтерский учет»)
2. Искажения в финансовой отчетности: как выявить мошенничество/ М.В. Брюханов – статья, Электронный журнал «Финансовый директор»

*Никитченко Н.Г., к.б.н.
доцент*

*Сычева И.Н., д.э.н.
профессор, директор*

Институт экономики и управления

*Пермякова Е.С., к.э.н.
старший преподаватель*

*Алтайский государственный технический
университет им. И.И. Ползунова*

Россия, г. Барнаул

К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКЕ УРОВНЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Аннотация. В статье рассматриваются показатели оценки состояния продовольственной безопасности страны, анализируются основные проблемы продовольственной безопасности в России и пути их решения.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, показатели оценки, агропромышленный комплекс.

Продовольственная безопасность страны, являясь неотъемлемой частью национальной безопасности, занимает особое место среди различных ее видов, поскольку продовольствие служит базовым показателем жизнедеятельности человека, при отсутствии которого неминуемо наступает голод и смерть.

Для объективной оценки состояния и необходимости поддержания продовольственной безопасности страны на оптимальном уровне следует использовать систему специальных показателей, которые дают возможность одновременно и комплексно рассматривать ее в динамике и в сравнении.

К числу показателей для оценки обеспечения продовольственной безопасности отнесены:

- уровень производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на душу населения;
- уровень потребления основных видов продовольствия на душу населения;
- потребление продуктов питания по отдельным группам населения;
- энергетическая ценность пищевого рациона населения: оптимальная (2500-3500 ккал/чел. В сутки), недостаточная (1500-2500 ккал/чел. в сутки), критическая (<1500 ккал/ чел. в сутки);
- удельный вес импорта основных продуктов питания в товарных ресурсах;
- размеры стратегических и оперативных продовольственных запасов в сопоставлении с нормативными требованиями и др.

Так, общим подходом к определению и оценке уровня продовольственной безопасности является то обстоятельство, что она рассматривается и в мире целом, и в каждой отдельной стране в двух плоскостях: применительно как к территории, так и к каждому отдельному человеку.

На глобальном уровне для оценки уровня продовольственной безопасности используется специальная методическая база, опирающаяся на семь основных показателей. Наиболее распространен и известен из них показатель отношения мировых запасов зерна к его общемировому потреблению. Безопасным считается уровень переходящих запасов, соответствующий 60 дням мирового потребления зерна, или примерно 17% от всего объема его потребления за год. Остальные пять показателей характеризуют состояние с зерном для основных стран-экспортеров и стран – импортеров. Для оценки глобальной продовольственной безопасности ФАО использует уровень экспортных цен на пшеницу, кукурузу и рис.

Показатель запасов зерна, равный объему его двухмесячной потребности, используется и применительно к ее оценке для отдельной страны. Помимо этого показателя в мировой практике применяется и другой критический предел – “критерий импортной опасности», равный 0,3. Он

означает критическую долю импортного продовольствия на внутреннем рынке.

Кроме показателей критического предела продовольственной безопасности страны ее уровень может характеризоваться и рядом других взаимосвязанных показателей. В проекте Доктрины продовольственной безопасности для оценки степени достижения продовольственной безопасности обозначены следующие пороговые значения показателя удельного веса отечественной сельскохозяйственной, рыбной продукции и продовольствия в общем объеме товарных ресурсов внутреннего рынка:

- по зерну и картофелю – не менее 95%;
- по сахару и растительному маслу – не менее 80%;
- по мясу и мясопродуктам (в пересчете на мясо) – не менее 85%;
- молоку и молокопродуктам (в пересчете на молоко) – не менее 90%;
- по рыбе и рыбопродуктам – не менее 80%.

В настоящее время эти показатели, по данным Минсельхоза России, следующие: по растительному маслу – 86%; по свинине и птице– 65%; по рыбе- 63%; по говядине- 60%; по сахару-60%; по овощам-60%; по фруктам - 40%.

Для того чтобы выйти на показатели продовольственной независимости с учетом допустимой доли импорта и обеспечения рациональных норм питания населения, нам потребуется увеличить производство молока, мяса и овощей примерно в 1,5.% раза, а фруктов – более чем в 2 раза. При этом продовольственная безопасность страны в конечном счете выражается в продовольственной обеспеченности и сбалансированном питании ее населения, создании важнейшей системы его жизнеобеспечения.

Для определения уровня “продовольственной безопасности» отдельного человека в мировой практике используются стандарты нормального питания, которые рассчитываются национальными и международными специализированными учреждениями. После второй мировой войны они неоднократно пересматривались в сторону снижения потребления населением продуктов питания, а также их дифференциации в зависимости от возраста, пола, рода деятельности и окружающей среды. В последнее время этот показатель равен 2700 ккал в сутки. К категории голодающих относится население, потребляющее 1520 ккал, на грани голода и постоянного недоедания – 2150 ккал в сутки.

Однако нормы Всемирной организации здоровья и ФАО нельзя считать достаточными для каждой страны. Поэтому они уточняются и дополняются с учетом природных, экономических и социальных условий проживания населения, его антропологических характеристик. Определяя уровень продовольственной безопасности страны, необходимо принимать во внимание следующие составляющие: объем и устойчивость производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия; потребность населения в продовольствии по научно обоснованным нормам потребления

продуктов питания; уровень самообеспечения продовольствием, рассчитанным не из норм потребительской корзины, а на основе научно обоснованных норм потребления продовольствия отдельными группами населения с учетом природных и экономических условий территории проживания. Так, в соответствии с Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008- 2012 годы к 2012 году доля российских продовольственных товаров в розничной торговле продовольственными товарами составит 70%. Рост объемов производства мяса и молока увеличит удельный вес отечественного производства в ресурсах мяса до 69,6%; молока – до 81,1 %. Доля сахара произведенного и сахарной свеклы в общем объеме производства сахара – песка достигнет 67%.

Для России продовольственная безопасность традиционно является одной из центральных и приоритетных проблем в системе национальной безопасности, поскольку без надежного продовольственного снабжения населения государство не в состоянии ее обеспечить. Однако весь парадокс заключается в том, что Россия страна вполне самодостаточная по всем основным видам ресурсов – земельным, водным, энергетическим, сырьевым и трудовым, пока не может в полной мере обеспечить свое население полноценным продовольствием за счет собственного производства, восполняя его крупномасштабным импортом даже тех его видов, которые она может производить в достаточном количестве не только для внутреннего потребления, но и для поставки их на мировой рынок.

Объективно оценить состояние продовольственной безопасности страны и организовать мониторинг угроз пороговых значений можно, применяя следующие показатели:

- степень удовлетворения физиологических потребностей в компонентах и энергетическом содержании пищевого рациона населения;
- уровень соответствия предельно допустимым ограничениям по содержанию в продуктах питания вредных для здоровья человека веществ;
- уровень физической и экономической допустимости продовольствия для различных категорий населения;
- степень зависимости продовольственного снабжения страны и ее отдельных регионов от импортных поставок;
- размера стратегических и оперативных запасов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в сравнении с нормативными потребностями;
- соотношение на конкретной территории количества и ассортимента востребуемого населением продовольствия в торговой сети и на продовольственных рынках;
- соответствие объема и структуры поставок продовольствия спецпотребителям по принятым для них нормативам;
- размер торговой площади на 1000 человек населения.

Гарантией достижения продовольственной безопасности страны является стабильность преимущественно внутренних источников поступления продовольствия, а также наличие в необходимых объемах его резервных фондов, прежде всего по социально значимым видам продовольствия и сельскохозяйственного сырья для их производства.

Для России, располагающей значительным потенциалом для увеличения продовольствия, решение проблемы продовольственной безопасности сводится в основном к самообеспечению продуктами питания за счет наращивания отечественного агропромышленного производства, то есть к достижению ее продовольственной независимости.

В то же время ее широта и сложность не могут не вызывать желания выделить какие-то критические точки, которые бы характеризовали степень остроты и одновременно возможность разрешения продовольственной проблемы. К ним следует отнести уровень потребления основных видов продовольствия и степень импортной зависимости. Именно в этих двух показателях концентрируется решение большинства задач обеспечения продовольственной безопасности страны. При этом ее оценка должна учитывать

- уровни развития и устойчивости агропромышленного производства;
- уровни доходов и питания населения и его отдельных категорий;
- степень открытости отечественного агропромышленного рынка, эффективный механизм противодействия импортной интервенции;
- наличие продовольственных запасов и надежной системы снабжения населения продовольствием;
- соответствие требованиям продовольственной безопасности законодательству;
- состояние производственного потенциала АПК вообще и отраслей сельского хозяйства в особенности;
- степень экологизации сельского хозяйства, качества сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;
- наличие и состояние внутренних и внешних угроз продовольственной безопасности.

В противном случае дальнейшее обострение обеспечения населения страны продовольствием может стать не только фактором внутренней нестабильности, но и самой значительной угрозой ее существования, превращения в недалеком прошлом могущественной мировой державы в полуголодное нищее государство.

Таким образом, страна располагает всеми возможностями, чтобы в относительно сжатые сроки обрести продовольственную независимость.

*Никифорова В.С.
студент 3его курса
УлГТУ*

Россия, г. Ульяновск

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Ключевые слова: инновационная политика, стратегия развития, инвестиционные проекты, научно-технический потенциал, исследования, разработки, коммерциализация, наукоёмкая продукция, инновационно-активные организации.

Для обеспечения устойчивого развития региона важным условием является формирование эффективной инновационной политики.

Если опираться на стратегию социально-экономического развития Ульяновской области на период до 2020 года, основными стратегическими направлениями развития области можно назвать: во-первых, модернизацию экономики региона, направленную на повышение конкурентоспособности производимых в регионе товаров и услуг и, во-вторых, концентрацию в регионе качественного человеческого капитала, направленную на формирование слоя квалифицированных специалистов, способных обеспечить качественное изменение и рост экономики.

Реализуя данную стратегию, Правительство Ульяновской области ориентируется на привлечение в регион инвестиционных проектов, направленных на коммерциализацию научных разработок, производство высокотехнологичных продуктов и высокую степень переработки сырья. Для ускорения экономического развития Ульяновской области через развитие научно-технического инновационного потенциала нужно создать условия для роста наукоёмкого, высокотехнологичного производства и развития малого и среднего предпринимательства, которое осуществляет инновационную деятельность. Помимо этого, необходимо обеспечить эффективное использование научно-технического потенциала научных, научно-исследовательских и опытно-конструкторских организаций области для решения актуальных проблем развития экономики и социальной сферы региона. Нельзя так же забывать о необходимости повышения инвестиционной и инновационной активности организаций.

Для реализации описанной выше стратегии социально-экономического развития Ульяновская область обладает большим научным, научно-техническим и инновационным потенциалом, который дает возможность внедрять в производственные процессы уникальные технологические разработки, обладающие высокой конкурентоспособностью на мировом рынке.

Сегодня проведением научных исследований и разработок в Ульяновской области могут 5 вузов, 8 научных, научно-исследовательских и научно-производственных организаций, 11 крупных предприятий и более 70

средних и малых предприятий. Около 9 тысяч человек заняты наукой, в том числе более 250 докторов наук и 1400 кандидатов наук.

В 2012 году объём научных исследований и разработок составил 4,6 млрд. рублей. Это на 17 процентов больше, чем за 2011 год, в том числе внутренние затраты на исследования и разработки составили 4,3 млрд. рублей, что на 19 процентов больше, чем в 2011 году.

Оплата труда научных работников в 2012 году увеличилась по сравнению с 2011 годом на 26 процентов и составила 1,6 млрд. рублей.

Так же наблюдается рост активности научных подразделений и организаций по привлечению федерального финансирования. На исследования и разработки из федерального бюджета было выделено 1,5 млрд. рублей, что в 1,5 раза больше, чем в 2011 году.

Большое внимание стоит уделить тому, что увеличилась среднесписочная численность работников, выполнявших научные исследования и разработки, которая составила 7072 человека. Это на 3% больше уровня соответствующего периода 2011 года.

Существует несколько основных принципов, на которые опирается государственная политика при осуществлении инновационной научно-технической деятельности в Ульяновской области. К ним относятся научность, системность, целенаправленность и непрерывность развития. Так же особое внимание уделяется признанию инновационной сферы экономически и социально значимой отраслью, определяющей уровень развития производительных сил государства и его регионов. Нельзя забывать и о стимулировании создания, эффективного функционирования и развития рыночной инфраструктуры, научной, научно-технической и инновационной деятельности в Ульяновской области и поддержка конкуренции в сфере науки и техники. Так же должно производиться стимулирование межрегионального и международного научно-технического сотрудничества.

Программа развития инновационной деятельности в Ульяновской области своей целью ставит создание механизма коммерциализации и передачи передовых технологий в действующее производство путем содействия развитию инновационного предпринимательства для обеспечения динамичного развития инновационной деятельности как приоритетного направления социально-экономической политики Ульяновской области.

Для достижения данной цели и реализации основных принципов необходимо обеспечить эффективность работы инновационной инфраструктуры, совершенствовать механизмы частно-государственного партнёрства в инновационной сфере, создавать новые производства, соответствующие современным требованиям и мировым стандартам, для изготовления наукоёмкой продукции. При этом важно стимулировать разработку новой наукоёмкой продукции для удовлетворения потребностей населения и всех отраслей экономики Ульяновской области, поддерживать

ведущих учёных, научные коллективы, способные обеспечить опережающий уровень образования и научных исследований. А за основу вышесказанного нужно взять создание эффективной системы подготовки специалистов в инновационной сфере.

В рамках данной Программы будут разработаны и усовершенствованы нормативные правовые акты в сфере инновационной деятельности Ульяновской области, будет развиваться инновационная инфраструктура, повышаться уровень инновационной культуры, развиваться имидж Ульяновской области как территории инновационного развития. Так же планируется содействие росту количества субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих инновационную деятельность, развитие кадрового потенциала в инновационной сфере и развитие nanoиндустрии и нанотехнологий.

Финансирование мероприятий Программы предлагается осуществлять за счёт средств областного бюджета Ульяновской области и других источников. Предполагаемый объём финансирования Программы в 2014 году составляет 85150,0 тыс. рублей, где 39300,0 тыс. рублей из областного бюджета и 45850,0 тыс. рублей из иных источников.

По предварительной оценке эффективности реализации Программы доля инновационно-активных организаций увеличится с 8,25 до 16, доля инновационной продукции в общем объёме продаж увеличится с 9,2 до 20, возникнет не менее 100 новых субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих инновационную деятельность, будут внедрены не менее 300 единиц передовых производственных технологий, что в общем приведет к созданию не менее 375 новых рабочих мест в субъектах малого и среднего предпринимательства, осуществляющих инновационную деятельность.

Никишина Н.В.

магистрант

*Нижегородский государственный
университет имени Н.И. Лобачевского*

Россия, г. Н.Новгород

РАЗНОВИДНОСТИ «МОЗГОВОГО ШТУРМА» КАК ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Аннотация

Статья посвящена одному из самых популярных методов коллективного или индивидуального принятия решений – мозговому штурму. Данный метод основан на синергетическом эффекте коллективного обсуждения, благодаря которому даже необоснованная идея может стать пригодной для практического применения. Рассмотрев мозговой штурм в сравнении с другими методами генерирования идей и принятия решений, были выявлены основные отличительные особенности и принципы данного метода. Растущее число разновидностей данного метода требует их

структуризации, поэтому основной целью написания статьи является предложение классификации разновидностей мозгового штурма.

Ключевые слова

мозговой штурм, разновидности мозгового штурма, синергетический эффект, генерирование идей, принятие управленческих решений.

Метод «мозгового штурма» на сегодняшний день является одним из самых популярных и универсальных инструментов коллективного генерирования новых идей и принятия управленческих решений.

В виду широкого использования «мозгового штурма» в различных областях - поиска вариантов решений как управленческих и творческих задач, так и ситуаций личного характера, данный метод комбинируется с другими известными инструментами для поиска и генерирования идей и решений. Поэтому появляется все больше и больше разновидностей этого метода. Среди наиболее известных разновидностей можно выделить мозговой штурм в стиле «соло», теневой мозговой штурм, метод 6-3-5, двойной мозговой штурм и др.

Все возрастающее количество вариация мозгового штурма требует различные способы их структуризации, а так же выявления внутренних и внешних условий их эффективного применения.

Метод «мозгового штурма», в его классическом понимании, представляет собой оперативный метод поиска решения проблемы или генерации идеи, как результата творческого подхода в ходе заседания специалистов. В ходе заседания участники высказывают самые разнообразные идеи по решению проблемы, их фантазия ничем не ограничивается. Затем из всего многообразия решений выбирается наиболее удачные, которые могут быть применены на практике [4, с. 11].

Мозговой штурм проводится в несколько этапов:

1. Предварительный этап – постановка проблемы.

В ходе этого этапа четко формулируется проблема, проводится отбор участников и распределение ролей в зависимости от выбранного способа проведения штурма. Важным аспектом является выбор ведущего, так как от него зависит координация всех участников и успех всего мероприятия [1].

2. Генерация идей.

Этот этап по праву считается самым важным, так как именно от него зависит успех всего штурма. Для этого необходимо соблюдать следующие правила:

- нет плохих идей (фиксируются абсолютно все идеи – нет никаких ограничений);

- запрещена любая критика (даже в форме жестов и усмешек в сторону генератора идей);

- необходимо поддержание радостной и расслабленной атмосферы.

После этого этапа необходимо сделать перерыв.

3. Оценка и отбор лучших идей.

На предыдущем этапе были сделаны быстрые наброски идей. Теперь их необходимо оценить по определенным критериям и выбрать наиболее оптимальные для решения поставленной проблемы.

Успех «мозгового штурма» зависит от двух принципов:

1. Синергетический эффект – при совместной дискуссии появляются идеи более высокого качества, чем при индивидуальной работе. Это происходит из-за того, что даже самая непрактичная и необоснованная идея, доработанная совместными усилиями, может стать более конструктивной и пригодной для применения на практике.

2. Состояние генерирования идей, этап пика творческой активности нельзя тормозить оценкой этих идей – это основное отличие «мозгового штурма» от других методов.

Критерием эффективности «мозгового штурма» является количество сгенерированных идей. Поэтому сутью данного метода является разрыв шаблонов и привычек, преодоление различных барьеров – все это сдерживает творческую активность руководителя и подчиненных во время традиционных деловых совещаний. В условиях «мозгового штурма» посредством дискуссии высвобождается весь творческий потенциал и начинается активный поиск решения проблемы [3].

Очень важным аспектом проведения «мозгового штурма» является поддержание особой дружеской атмосферы – это задача ведущего. Именно он поддерживает активность обсуждения, вдохновляет участников и создает особое творческое пространство – все это способствует выдвижению новых идей.

На сегодняшний день существует множество разновидностей «мозгового штурма», которые базируются на его классических принципах.

Они включают дополнительные инструменты, игры, методы, которые используются для стимулирования творческой активности участников. Задача ведущего выбрать из всего многообразия наиболее оптимальную технику, отвечающую определенным задачам и подходящую для конкретной ситуации. При выборе должны учитываться следующие критерии:

1. Особенности группы – размер, неоднородность состава, статус и возраст участников.

2. Характеристики проблемы – четкость определения, сложность и новизна.

3. Условия проведения – наличие оборудования, канцелярских принадлежностей, уровень комфорта в помещении и т.д. [5].

Наличие большого количества разновидностей влечет проблему их классификации и структуризации. Для охвата всех существующих форм «мозгового штурма» объединим их в четыре группы:

1. Разновидности, акцентирующие внимание на синергетическом эффекте (групповой метод).

Методы, основанные на групповом мозговом штурме целесообразно применять в группе с высоким уровнем межличностных отношений.

Основополагающим в данной группе является *Метод группового брейнрайтинга*. Сутью данного метода является движение идей в группе: каждый записывает свои индивидуальные мысли или идеи на бумаге, затем передает их другому участнику, который развивает их или использует как основу своих идей. Преимуществами данного метода являются неограниченное число участников группы и фиксирование своих идей на бумаге. Вариациями данного метода являются *Брейнрайтинг с общим фондом*, *Метода галереи* и *Мозговой штурм в движении*.

Метод 6-3-5 – название этого метода отражает схему процесса «штурма»: 6 участников записывают по 3 свои идеи на отдельные карточки в течение 5 минут. Для стимулирования творческой активности можно использовать идеи других участников.

Круговой мозговой штурм предполагает строгую очередность ответов каждого участника по кругу. Данный метод предоставляет всем право высказаться и внести свой вклад в решение общей проблемы. Метод имеет вербальную и письменную (*Метод круглого стола*) вариации.

К данной группе методов мозгового штурма так же можно отнести *Метод пин-кард*, *Игровой мозговой штурм*, *Ролевой мозговой штурм* и др.

2. Разновидности, созданные на основе изменений какой-либо части классического «мозгового штурма».

В данной группе в первую очередь стоит выделить *Негативный мозговой штурм* – данный метод представляет собой обычный мозговой штурм, в котором основное внимание уделяется определению недостатков ситуации, продуктов или услуг. Целью негативного штурма является составление списка дефектов и недостатков существующих идей.

Комбинированный мозговой штурм – это сочетание классического и негативного мозгового штурма в различных вариациях: челночный штурм, двойной мозговой штурм и классический – негативный штурм.

Эффективной техникой принятия решений является *Генерация вопросов*. Этот метод включает два этапа: 1) участники генерируют вопросы, связанный с выявленной проблемой, не давая на них ответы; 2) участники отвечают на сгенерированные вопросы, которые впоследствии служат основой для плана действий по решению проблемы [2].

Так же в данную группу методов мозгового штурма можно включить *Метод Гордона*, *Дидактический мозговой штурм*, *метод «Безумных идей»* и др.

3. Разновидности, построенные на комбинации «мозгового штурма» с другими методами.

В основе *Триггерного метода* лежит цепная реакция идей: одна высказанная идея является катализатором для другой, та в свою очередь стимулирует появление следующей и так далее, пока не будет достигнуто определенное количество идей.

Воображаемый мозговой штурм применяется при необходимости нового взгляда на проблему, путем её переформулирования. Изменение

некоторых слов в формулировке проблемы позволяет иначе представить её, следовательно, появляются новые идеи по её решению.

Широкое распространение получил *Электронный мозговой шторм*. Современные технологии Интернета позволяют единую виртуальную группу в реальном времени. Основное преимущество данного метода – объединение большого количества разносторонне развитых людей, которые могут генерировать гораздо больше идей, чем стандартный «мозговой шторм».

В эту группу методов можно отнести *Направленный мозговой шторм*, *Правополушарный шторм* и др.

4. Разновидности, используемые как в индивидуальной, так и в коллективной работе.

К такой вариации можно отнести метод *мозгового шторма в стиле «соло»*. Суть метода – специалист, если хочет работать индивидуально, заводит специальную картотеку, в которую заносит все свои идеи. Затем их необходимо рассортировать, возможно, дополнить, и оставить те, которые максимально приближены к решению проблемы. Данный метод можно использовать и в коллективной работе.

Визуальный мозговой шторм так же можно использовать как индивидуально, так и в группе. Данный метод базируется на зарисовке возникшей идей – это позволяет не забыть её и не потерять темп размышлений.

Метод мозгового шторма на протяжении долгого времени остается одним из самых популярных методов принятия управленческих решений и создания идей. Сущностью данного метода является раскрытие творческого потенциала, преодоление барьеров, что позволяет генерировать большое количество новых идей за короткий промежуток времени.

В связи с возрастающим количеством вариаций классического «мозгового шторма» возникает проблема их классификации. Одним из вариантов может быть разделение методов на следующие группы: 1) вариации, основанные на групповом методе; 2) вариации, созданные на основе изменения классического «мозгового шторма»; 3) вариации, основанные на комбинации мозгового шторма с другими методами.

Выбор того или иного метода «мозгового шторма», а так же результативность, зависит от многих параметров, что требует от ведущего группы определенных практических навыков, коммуникативных способностей и умением поддерживать настрой всех участников шторма.

Использованные источники:

1. Болдырева Н.А. Как провести мозговой шторм? // Журнал «Самиздат». – 2009. [Электронный ресурс]. URL: http://samlib.ru/b/boldyrewa_n_a/brainstorm.shtml (дата обращения 10.09.2014)
2. Кириллов Л. Использование метода мозгового шторма для решения межфункциональных проблем. // Портал Библиотека показателей. – 2011. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kpilib.ru/index.php> (дата обращения 10.09.2014)

3. Ложников А. Мозговой штурм – правила и методы. // Ресурсы личного роста. – 2012. [Электронный ресурс]. URL: <http://newgoal.ru/pravila-i-metody-mozgovogo-shturma/> (дата обращения 11.09.2014)
4. Панфилова А.П. Мозговые штурмы в коллективном принятии решений. - М.: Флинта: МПСИ, 2007. - 320 с.
5. Черноусов В. Метод мозгового штурма. // Тренинговый центр Stimul. – 2010. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.stimul.biz/ru/lib/.../brainstorming/> (дата обращения 11.09.2014)

*Никишина Т.С.
студент 3 курса*

Тюменский государственный университет

ФОРМИРОВАНИЕ НОТАРИАТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье раскрывается понятие «Нотариат»

Ключевые слова: нотариат, субъекты Российской Федерации, законодательная власть, реестр нотариата

Нотариат в Российской Федерации представляет собой правовой ВУЗ, устанавливающий распорядок организации и воплощения нотариальной деятельности по удостоверению (свидетельствованию) очевидных юридических фактов от имени Российской Федерации, охране прав и законных интересов телесных и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, городских образований, а в том же духе оказание им квалифицированной юридической поддержке в сфере гражданско-правовых и других правоотношений.

Законодательство о нотариате состоит из " Федерального закона " Об организации и деятельности нотариата в Российской Федерации ", остальных федеральных законов, нормативных правовых актов Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации, регулирующих деятельность нотариата, а в том же духе из принимаемых в согласовании с реальным Федеральным законодательством законов и других нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации. [1]

Если интернациональным контрактом Российской Федерации поставлены другие критерии, чем те, какие предусмотрены реальным Федеральным законодательством, используются критерии интернационального контракта.

В случае происхождения противоречий меж реальным Федеральным законодательством и другими федеральными законами и нормативными правовыми актами используется реальный Федеральный закон.

Нотариальная активность в Российской Федерации исполняется нотариусами в 2-ух организационных формах: экономного и не бюджетного нотариата. Решение о выборе одной из организационных форм нотариата принимается верховным органом законодательной власти субъекта Российской Федерации.

В субъекта Российской Федерации нотариальная активность может реализоваться лишь в одной организационной форме.

Нотариальная активность в Российской Федерации - публично-правовая активность, которая не является предпринимательством, не преследует цели извлечения прибыли и не перемещает права оказания услуг. На нотариальную активность не распространяются правовые нормы, регулирующие предпринимательскую активность.

Нотариус не вправе кооперировать нотариальную активность с предпринимательской или иной деловитостью за исключением научной, преподавательской, творческой деятельности.

При отсутствии в населенном пункте нотариуса в вариантах, определенных федеральным законодательством, нотариальные деяния делают уполномоченные должностные лица органов местного самоуправления. Порядок наделения их возможностями на выполнение нотариальных действий определяется законами субъектов Российской Федерации.

Нотариальные деяния от имени Российской Федерации на местности остальных стран делают уполномоченные должностные лица консульских учреждений Российской Федерации.

Документы, удостоверенные или засвидетельствованные нотариусом, не требуют доп доказательств. [1]

Удостоверенные, засвидетельствованные или выданные в нотариальном порядке бумаги имеют силу исправного акта в вариантах, поставленных законодательством Российской Федерации.

Государственное регулирование нотариальной деятельности сочиняет:

- 1) определение численности нотариусов в нотариальном окружении;
- 2) контроль за допуском к нотариальной деятельности;
- 3) введение пределов нотариального округа;
- 4) знание реестра нотариусов;
- 5) контроль за деловитостью нотариусов, нотариальных палат;
- 6) издание нормативных правовых актов в согласовании с реальным Федеральным законодательством, регулирующим активность нотариата;
- 7) воплощение других возможностей, предусмотренных законодательством о нотариате.

При осуществлении нотариальной деятельности нотариус независим и подчиняется лишь закону. Недопустимо какое бы то ни было не основанное на законе вмешательство в активность нотариуса при совершении нотариального деяния.

Нотариус или лицо, уполномоченное на выполнение нотариальных действий, не вправе исполнять нотариальные деяния на родное имя и от собственного имени, на имя и от имени собственного жена, его и

собственных недалёких родственников (родителей, деток, внуков), а в том же духе в отношении лиц, окружающих под их опекой (попечительством).

Нотариус - лицо, наделенное в согласовании с реальным Федеральным законодательством возможностями нотариуса на воплощение нотариальной деятельности от имени Российской Федерации.

При совершении нотариальных действий нотариусы вне зависимости от организационной формы их деятельности владеют одинаковыми правами и несут однообразные повинности. Оформленные ими бумаги имеют схожую юридическую силу.

Орган юстиции ведет реестр нотариусов, исполняющих свою активность в субъекте Российской Федерации.

Форма и распорядок ведения реестров нотариусов утверждаются Министерством юстиции Российской Федерации.

Нотариус при осуществлении нотариальной деятельности вправе:

1) исполнять нотариальные деяния, сочинять и производить проекты сделок, заявлений и остальных документов, производить копии документов и выписки из них, а в том же духе дарить объяснения и консультации по правовым и другим вопросам совершения нотариальных действий;

2) раскрывать в кредитных организациях расчетный, депозитный и остальные счета;

3) обретать в установленном порядке в органах гос. власти, органах местного самоуправления и организациях сведения, нужные для совершения нотариальных действий, а в том же духе истребовать от телесных и юридических лиц самостоятельно от форм принадлежности сведения и бумаги, необходимые для совершения нотариальных действий. Указанные сведения и документы обязаны быть представлены в срок не позже 10 дней с момента истребования их нотариусом;

4) выводить с физиологическими и юридическими лицами поэтому трудовые уговоры и уговоры гражданско-правового нрава, связанные с снабжением воплощения нотариальной деятельности;

5) воспользоваться другими правами, установленными реальным Федеральным законодательством и законодательством субъектов Российской Федерации.

Нотариус должен:

1) блюсти критерии совершения нотариальных действий, поставленные законодательством о нотариате;

2) сохранять тайну нотариального деяния;

3) новости нотариальное делопроизводство и нотариальный картотека в согласовании с установленными правилами;

4) обеспечивать свою профессиональную активность;

5) блюсти режим приема народонаселения и организаций;

6) увеличивать профессиональную квалификацию;

7) блюсти профессиональную этику, не исполнять деяния, не совместимые с его профессией;

8) в вариантах и порядке, поставленных федеральными законами, давать сведения о абсолютных нотариальных деяниях в налоговые органы;

9) изображать в порядке, предусмотренном работающим законодательством, в орган юстиции и нотариальную палату годичный доклад о проф. деятельности по формам, утвержденным Министерством юстиции Российской Федерации;

10) изображать лицам, уполномоченным на проведение проверок, бумаги и сведения о собственной нотариальной деятельности, в том числе о финансово-хозяйственной деятельности;

11) делать другие повинности, поставленные реальным Федеральным законодательством и законодательством субъектов Российской Федерации.

Нотариусом в Российской Федерации может быть назначено лицо, которое дает ответ последующим потребностям:

- является гражданином Российской Федерации;
- непрерывно живет на местности Российской Федерации;
- владеет высшее юридическое образование, приобретенное в Российской Федерации в имеющем муниципальную аккредитацию образовательном учреждении высшего проф. образования, или приобретенное в ином государстве и признанное в Российской Федерации в установленном порядке;

- прошло профессиональную стажировку у нотариуса;
- владеет квалификационным аттестатом;
- прошло конкурсный подбор;

Не имеют все шансы требовать на воплощение нотариальной деятельности лица: [2]

- имеющие судимость за выполнение умышленного правонарушения;

- общепризнанные недееспособными или скромно дееспособными в установленном законодательством Российской Федерации порядке.

Контроль за организацией работы нотариальных контор, соблюдением правил нотариального делопроизводства и ведения архива нотариусами, правильностью взимания нотариального тарифа исполняют органы юстиции, а в том же духе нотариальные палаты в согласовании с их компетенцией. Контроль не затрагивает справедливость и обоснованность нотариальных действий.

Контроль исполняется в форме проверок по инициативе органа юстиции, а в том же духе делается по жалобам, поступившим в органы юстиции.

Проверка проводится по месту воплощения нотариусом нотариальной деятельности.

Нотариус должен допускать лиц, уполномоченных на воплощение испытания, в помещение нотариальной конторы, изображать им все, в том числе денежные бумаги.

Орган юстиции вправе доверить нотариальной палате жить испытания деятельности нотариусов по жалобам, поступившим в орган юстиции на деяния нотариусов – членов нотариальной палаты, а в том же духе по согласованию с нотариальной палатой привлекать нотариусов к проверкам.

Приостановление возможностей нотариуса делается органом юстиции в субъекте Российской Федерации и представляет собой временное прекращение возможностей нотариуса по осуществлению нотариальной деятельности.

Полномочия нотариуса приостанавливаются:

- при избрании нотариуса в состав органа законодательной (солидной) власти Российской Федерации или субъекта Российской Федерации до истечения срока возможностей на время роли нотариуса в предвыборной кампании в качестве кандидата в состав органа законодательной (солидной) власти Российской Федерации или субъекта Российской Федерации;

- в случае призыва нотариуса на срочную военную службу до истечения срока службы;

- при вынесении трибуналом распоряжения о временном отстранении нотариуса от воплощения возможностей или об избрании к нему меры пресечения в облике заключения под сторожу;

- при обращении в суд в порядке, установленном реальным Федеральным законодательством, о лишении нотариуса возможностей.

Приостановление возможностей нотариуса делается органом юстиции в субъекте Российской Федерации с указанием оснований приостановления.

Сведения о приостановлении возможностей нотариуса заносятся органом юстиции в реестр нотариусов.

При приостановлении возможностей нотариус должен в движение 3-х дней сдать в орган юстиции печать и в тот же срок дать в нотариальную палату субъекта Российской Федерации на временное сохранение материалы нотариального делопроизводства и картотека. Несвоевременная сдача печати, материалов нотариального делопроизводства и архива без уважительных обстоятельств является базой для потеря нотариуса возможностей.

При невозможности нотариуса собственно сдать печать, материалы нотариального делопроизводства и картотека их изымает орган юстиции.

Орган юстиции субъекта Российской Федерации ориентирует нотариальной палате субъекта Российской Федерации копию решения о приостановлении возможностей нотариуса в движение 3-х дней с момента принятия этого решения. Решение органа юстиции о приостановлении

возможностей нотариуса может быть обжаловано в суд в установленном законодательством порядке. [3]

При устранении обстоятельств, являющихся базой для приостановления возможностей нотариуса, орган юстиции в субъекте Российской Федерации делает соответствующую запись в реестре нотариусов, о чем уведомляет в трехдневный срок нотариальную палату субъекта Российской Федерации.

Использованные источники

1. Сычев О.М. Комментарий законодательства и судебной практики о деятельности нотариуса, занимающегося частной практикой, и его статусе // СПС «КонсультантПлюс», 2010
2. Черемных Г. Нотариус - гарант защиты конституционных прав граждан // Право и жизнь. 2007. № 108(3).
3. Шарафетдинов Н. Ф. Нотариальный феномен в позитивистском, либертарном и юснатуралистическом типах правопонимания. От феноменологической теории к эссенциальной метатеории. М.: ФРПК, 2006

Новик И.В.

магистрант

Тюменский государственный университет

Институт дистанционного образования

Россия, г. Тюмень

О СОДЕРЖАНИИ РОДИТЕЛЬСКИХ ПРАВ

Ключевые слова: семейное право, семейное законодательство, родители, ребенок, родительские права и обязанности, проблема защиты.

В центре семейно-правового регулирования находится защита прав и интересов ребенка (п.3 ст.1 СК РФ) [3]. В то же время, правовому положению родителей как лиц, от которых в первую очередь зависит благополучие детей, в законе уделяется недостаточное внимание. В данной статье пойдет речь о содержании родительских прав, их особенностях, пределах их осуществления.

Во второй части ст. 38 Конституции РФ [1] установлено, что забота о детях, их воспитании - равное право и обязанность родителей. Данная конституционная норма конкретизируется и семейным законодательством, а именно гл. 12, 13, 16 СК РФ.

В ст. 61 СК РФ указывается, что родители имеют равные права и несут равные обязанности в отношении своих детей (родительские права). Родительские права основаны на происхождении детей, удостоверенном в установленном законом порядке и возникают с момента рождения ребенка. При этом, равенство прав и обязанностей родителей в отношении детей должно соблюдаться независимо от наличия или отсутствия брака родителей. При этом необходимо отметить, что основополагающим принципом осуществления родительских прав является обеспечение прав и

интересов ребенка.

Итак, право и обязанность родителей по воспитанию своих детей включает в себя:

- право на воспитание и развитие своих детей;
- обязанность по заботе о здоровье, физическом, психическом, духовном и нравственном развитии своих детей.

Прекращаются родительские права при наступлении определенных обстоятельств, предусмотренных п. 2 ст. 61 СК РФ:

- достижение детьми возраста восемнадцати лет (совершеннолетия);
- вступление несовершеннолетних детей в брак в установленном законом порядке и приобретение ими в связи с этим полной дееспособности (п. 2 ст. 21 ГК РФ) [2];
- объявление несовершеннолетнего, достигшего шестнадцати лет, полностью дееспособным (эмансипация) по решению органа опеки и попечительства — с согласия обоих родителей, усыновителей или попечителя либо при отсутствии такого согласия — по решению суда. Эмансипация объявляется в случаях, когда несовершеннолетний работает по трудовому договору или контракту или с согласия своих родителей, усыновителей или попечителя, занимается предпринимательской деятельностью (ст. 27 ГК РФ).

Таким образом, родители наделяются законом родительскими правами на тот период времени, когда ребенок нуждается в воспитании и заботе, обеспечении его интересов, защите.

Характерной особенностью родительских прав, согласно СК РФ, является то, что они включают не только права, но и обязанности родителей. Поэтому родители также обязаны осуществлять родительские права.

Неисполнение родительских прав может повлечь для родителей определенные санкции, к которым согласно действующему законодательству относят:

- лишение родительских прав — ст. 69 СК РФ;
- ограничение родительских прав — ст. 73 СК РФ;
- взыскание средств на содержание детей с родителей в судебном порядке — п. 2 ст. 80 СК РФ.

Следовательно, под родительскими правами, мы можем понимать, совокупность прав и обязанностей, которыми наделяются родители как субъекты родительских правоотношений (правоотношения между родителями и детьми).

Предметно суть родительских прав раскрывается в ст. 63—68 СК РФ, в которых речь идет о личных неимущественных правах и обязанностях родителей. Имущественным правам и обязанностям родителей посвящены статьи, регулирующие алиментные обязательства родителей (ст. 80—84, 86, 99—105 СК РФ) [8]. Также к данным правам относятся право родителей дать ребенку имя, фамилию (ст. 58 СК РФ), право изменить имя и фамилию

ребенка до достижения им возраста четырнадцати лет (ст. 59 СК РФ).

Рассмотрим особенности осуществления родительских прав, согласно действующему семейному законодательству:

1. Родители обладают равными правами и несут равные обязанности в отношении своих детей (п. 1 ст.61 СК РФ), независимо от того, в зарегистрированном браке родился ребенок или нет, а также каким образом было признано отцовство, в добровольном порядке или установлено судом. Ч. 1 ст.18 [2] Конвенции о правах ребенка также предписывает обеспечить признание общей и одинаковой ответственности обоих родителей за воспитание и развитие ребенка.

2. Родительские права и обязанности ограничены во времени. По достижении ребенком совершеннолетия или при приобретении полной дееспособности несовершеннолетним родительские права и обязанности прекращаются.

3. В соответствии с п. 1 ст.65 СК РФ, при осуществлении родительских прав должен соблюдаться приоритет интересов ребенка, так как нередко встречаются жизненные ситуации, когда интересы родителя противоречат интересам ребенка. Приоритет прав и интересов ребенка закреплен во многих нормах СК РФ и является основополагающим при осуществлении родительских прав и обязанностей.

4. В соответствии с п. 1 ст.63 СК РФ, родители имеют преимущественное право на воспитание своих детей перед всеми другими лицами. Только в случаях нарушения интересов ребенка возможно отступление от этого правила.

Далее остановимся на отдельных проблемах осуществления родительских прав.

Во-первых, проблема защиты интересов родителей. В семейном законодательстве такая категория как «интересы родителей» отсутствует. В разное время проблема интереса в семейном праве являлась предметом исследований (О.Ю. Ильина [6], Ю.Г. Долгов [5], А.Г. Малинова [7] и др.). Большинство исследователей сходятся во мнении, что интересы родителей в детско-родительском правоотношении являются значимыми, и сопоставимы с интересами детей. В связи с этим возникает вопрос о необходимости согласования этих интересов. Права и интересы добросовестного родителя, нарушенные вследствие неправомерного поведения второго родителя, остаются незащищенными по причине отсутствия эффективного механизма их защиты.

Во-вторых, проблема правового статуса отдельно проживающих родителей, на которых до сих пор распространяется действие принципа равенства прав родителей вне зависимости от того, живут ли они совместно или отдельно. В то же время, правоприменительная практика свидетельствует о том, что сохранение за отдельно живущими родителями равных прав отрицательно сказывается на защите прав и интересов ребенка. Родитель, с которым проживает ребенок, лишен возможности оперативно

решить возникшие у ребенка проблемы, защитить его права и интересы, так как любое свое действие в отношении ребенка он должен согласовать с отдельно живущим родителем.

В-третьих, отдельного внимания заслуживает проблема осуществления родительских прав несовершеннолетними родителями. Анализ содержания родительских прав (в частности, права на воспитание, представительство в интересах детей, на защиту детей) показывает, что для их осуществления необходима дееспособность. В данном случае, можно представить множество правовых коллизий, в части признания несовершеннолетних лиц дееспособными. Сложная с правовой точки зрения ситуация возникает при рождении ребенка несовершеннолетними родителями, не состоящими между собой в браке, так как они не приобретают полную дееспособность, необходимую для осуществления их родительских прав.

Также можно увидеть противоречие в законодательстве, которое, с одной стороны, наделяет несовершеннолетних родителей, не состоящих в браке, с достижением ими возраста 16 лет правом самостоятельно осуществлять родительские права (п. 2 ст. 62 СК), а с другой — не предоставляет им полную гражданскую дееспособность (ст. 26 ГК).

Необходимо устранить анализируемое противоречие и различать полную родительскую, но частичную семейную дееспособность несовершеннолетних родителей в возрасте с 16 лет и их частичную гражданскую дееспособность.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2009. – № 4. – Ст. 445.
2. Конвенция о правах ребенка (одобрена Генеральной Ассамблеей ООН 20.11.1989) (вступила в силу для СССР 15.09.1990) // Сборник международных договоров СССР. - выпуск XLVI. - 1993.
3. Семейный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 1995 г. № 223-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. -1996.- № 1.- Ст. 16.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.
5. Долгов Ю. Г. Имущественные права и обязанности супругов / Ю.Г. Долгов // Закон. - 2005. - N 10. – С.88-92.
6. Малинова А.Г. Категория «интерес» в семейном праве. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук. - Екатеринбург. 2003. – 156 с.
7. Семейное право: учебник. / под ред. П.В. Алексия, А.Н. Кузбагарова, О.Ю. Ильиной. – М.: Закон и право, 2012. - 335 с.
8. Шубин Д.А. Есть ли у родителей обязанность содержать своих совершеннолетних трудоспособных детей? // Жилищное право. 2012. № 10. С.69.

*Новикова И. С.
студент 4 курса
Бондарчук О. П.
ассистент*

**ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный
аграрный университет
Россия, г. Краснодар**

ПРОБЛЕМЫ ВОЗВРАТНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА

Аннотация: в статье рассмотрена статистика роста просроченной задолженности по потребительскому кредитованию и поправка в законопроект «О несостоятельности (банкротстве)» как мера снижения невозвратности кредита.

Ключевые слова: потребительский кредит, просроченная задолженность, социальная напряженность, банкротство.

Кредитование пользуется популярностью уже не первый год. Многие люди, даже несмотря на сложные экономические ситуации, все равно не могут отказать себе в желании приобрести новый холодильник или обновить телефон устаревшей модели. Но не у всех хватает собственных доходов для удовлетворения разнообразных желаний. В связи с этим население склонно обращаться в банк для приобретения потребительского кредита.

Потребительский кредит – это кредит, предоставляемый непосредственно гражданам (домашним хозяйствам) для приобретения предметов потребления.

Очень распространенная на сегодняшний день проблема в России – невозвратность кредита. Причин этому может быть много: высокие банковские проценты, комиссии банка за ведение и обслуживание счетов заемщиков, рост безработицы и ситуация в стране в целом. По данным статистики Центрального банка можно увидеть рост просроченной задолженности физических лиц (таблица 1) [3].

Таблица 1 – Показатели по ссудам, предоставленным физическим лицам

Дата	Ссуды		
	всего, (млрд.руб.)	ссуды с просроченными платежами свыше 90 дней (млрд.руб.)	доля ссуд с просроченными платежами свыше 90 дней в общем объеме ссуд, %
01.01.2012	5115,1	285,1	6,0
01.06.2012	5979,9	310,9	5,2
01.01.2013	7349,0	334,4	4,6
01.06.2013	8179,0	426,6	5,2
01.01.2014	9536,0	549,3	5,8
01.06.2014	10161,4	723,4	7,1
01.01.2015	10909,5	865,3	7,9

По данным таблицы 1 видно, что с каждым годом растут как выданные населению ссуды, величина просроченных ссуд сроком, свыше 90 дней, так

и доля просроченных ссуд в общем объеме выданных кредитов. Так, в период с 01.01.2012 по 01.01.2015 гг. было выдано ссуд больше на 5794,4 млрд. руб. или в 2,1 раз. Доля же просроченных ссуд возросла в 3,0 раза.

Банки, имеющие наибольшую величину просроченной задолженности можно рассмотреть в таблице 2 [4].

Таким образом, из таблицы 2 видно, что все банки, за исключением одного – Русфинанс банк, имели увеличение объема невозвращенных кредитов населением. Наибольшим приростом рассматриваемого показателя отличился Ханты-Мансийский банк Открытие, где просроченная задолженность физических лиц увеличилась в 24,7 раза.

Незначительный прирост просроченной ссудной задолженности наблюдается у двух банков – ОТП Банк и МДМ Банк, где величина показателя увеличилась менее чем на 1%.

Таблица 2 – Топ-20 банков по просроченной задолженности физических лиц

№	Банк	Просроченная задолженность физ.лиц. (млрд. руб.)			Отклонение	
		на 01.01.2013	на 01.01.2014	на 01.01.2015	+, -	%
1	ВТБ 24	34,3	60,4	107,6	73,3	3,1 раз
2	Сбербанк России	50,4	62,8	99,3	48,9	197,1
3	Альфа-Банк	14,6	23,7	39,6	25,0	2,7 раз
4	Хоум Кредит Банк	20,7	41,6	39,3	18,6	189,6
5	Русский Стандарт	13,6	33,9	37,6	24,0	2,8 раз
6	Восточный Экспресс Банк	2,5	6,3	23,5	21,0	9,3 раз
7	МТС Банк	4,1	7,8	16,8	12,7	4,1 раз
8	Тинькофф Кредитные Системы	2,2	4,6	15,8	13,6	7,2 раз
9	Ренессанс Кредит	4,8	9,7	14,8	10,0	3,1 раз
10	Росбанк	12,6	12,5	14,3	1,7	113,4
11	ОТП Банк	14,2	16,4	14,3	0,1	100,5
12	Ханты-Мансийский банк Открытие	0,6	1,4	14,3	13,7	24,7 раз
13	Связной Банк	2,5	5,3	14,1	11,6	5,6 раз
14	Банк Москвы	8,9	8,2	13,8	5,0	155,7
15	Национальный Банк «Траст»	4,7	8,0	13,0	8,3	2,8 раза
16	ЮниКредит Банк	6,7	7,7	10,8	4,1	161,4
17	Уралсиб	5,4	6,0	9,3	3,8	171,0
18	МДМ Банк	8,7	6,9	8,7	0,0	100,3
19	Русфинанс Банк	10,6	9,2	8,5	-2,1	80,2
20	Россельхозбанк	2,5	4,7	8,4	5,8	3,2 раза
Итого		224,8	337,3	523,7	298,9	2,3 раза

В целях снижения социальной напряженности из-за сложившейся экономической ситуации был принят законопроект о банкротстве физических лиц, который вступит в силу 1 июля нынешнего года. Принятие закона было обусловлено тем, чтобы дать возможность должникам, находящимся в сложном положении, распланировать выплаты кредиторам, исходя из предполагаемых будущих расходов. Так, должники могут реабилитировать свою платежеспособность, а, следовательно, снизятся объемы просроченной ссудной задолженности у банков-кредиторов.

Благодаря поправкам к названному закону физическое лицо может самостоятельно обратиться в суд с заявлением о своем банкротстве (такое же заявление вправе будет подать и кредитор). Гражданин может быть признан банкротом, если его долг перед различными кредиторами составляет не менее 500 тысяч рублей, а сам он не платил уже больше трех месяцев. При принятии судом положительного решения, процедура банкротства позволит получить гражданину до трех лет рассрочку по погашению задолженности. Кроме того, на этот период ему могут заморозить процентную ставку за пользование кредитом.

При рассмотрении дела о банкротстве гражданина суд может применить реструктуризацию долга. При отсутствии возражений кредиторов суд может утвердить план погашения долгов, в котором указываются: срок его осуществления; размеры сумм, ежемесячно оставляемых должнику и членам его семьи для обеспечения их жизнедеятельности; а также размеры сумм, которые предполагается ежемесячно направлять на погашение требований кредиторов.

Если же расплатиться не получится, гражданина официально объявят банкротом, а специальные управляющие оценят, что из его имущества можно продать. В счёт уплаты долга согласно ст.446 ГПК РФ не может быть изъято [2]:

- 1) жилое помещение (его части), если оно является единственным пригодным для постоянного проживания помещением;
- 2) предметы обычной домашней обстановки и обихода, вещи индивидуального пользования (одежда, обувь и другие);
- 3) имущество, необходимое для профессиональных занятий гражданина-должника, за исключением предметов, стоимость которых превышает сто установленных федеральным законом минимальных размеров оплаты труда;
- 4) племенной, молочный и рабочий скот, олени, кролики, птица, пчёлы, корма, а также хозяйственные строения и сооружения, необходимые для их содержания (используемые для целей, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности);
- 5) продукты питания и деньги на общую сумму не менее установленной величины прожиточного минимума самого гражданина-должника и лиц, находящихся на его иждивении;

6) топливо, необходимое семье гражданина-должника для приготовления своей ежедневной пищи и отопления в течение отопительного сезона своего жилого помещения;

7) средства транспорта и другое необходимое гражданину-должнику в связи с его инвалидностью имущество;

8) призы, государственные награды, почётные и памятные знаки должника.

Требования кредиторов, не удовлетворенные из-за недостаточности имущества гражданина, считаются погашенными. По завершении расчетов с кредиторами банкрот освобождается от дальнейшего исполнения их требований. После этого взять любой кредит в течении как минимум 5 лет будет невозможно - а банкиры говорят, что вряд ли будут давать кредиты и после этого срока тем, кто один раз уже "не смог" или, как минимум, будут тщательнейшим образом проверять платежеспособность клиента.

Дело о банкротстве гражданина может быть также возбуждено после его смерти. В этом случае заявление в суд может подать кредитор, уполномоченный орган, а также наследники должника.

По словам экспертов, в мире процедура банкротства физических лиц уже опробована и показала свою эффективность. Особенности банкротства физических лиц за рубежом приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Особенности банкротства физических лиц за рубежом

Страна	Особенности				
	Долг на начало процедуры	Что оставляют должнику	Срок процедуры	Срок хранения записи в кредитной истории	Число банкротств
США	Для добровольной реорганизации – менее 383,2 тыс. долл. необеспеченного или 1,1 млн. долл. обеспеченного долга, для ликвидации ограничений нет. Для принудительного банкротства – свыше 14,4 тыс. долл.	Жилье или его часть. Личное имущество, набор и стоимость которого различается по штатам. Например, часть зарплаты, одежда, посуда, украшения, транспорт, книги, запасы еды, зерно, коровы	3-5 лет	До 10 лет	313,3 тыс. в год
Великобритания	Более 750 фунтов стерлингов для принудительного	Одежда и другие личные вещи, инструменты для	1 год	6 лет	24,5 тыс. в год

	банкротства, для добровольного ограничений нет	работы, транспорт без ограничения стоимости, но конкретные предметы определяет суд			
Германия	Денежных ограничений нет	1050-2320 евро в месяц (в зависимости от числа иждивенцев), суммы пересматриваются раз в несколько лет	3-6 лет	10 лет	89,2 тыс. в год
Канада	Более 1 тыс. канадских долл.	Различается по провинциям. Например, в Отарио – автомобиль дешевле 5,65 тыс. долл., личные вещи до 5,6 тыс. долл. и предметы домашнего обихода на сумму до 11,3 тыс. долл.	От 9 мес.	6-14 лет	69,2 тыс. в год
Литва	Более 25 месячных минимальных зарплат (около 7 тыс. долл.)	Определяется индивидуально при составлении плана о погашении задолженности	До 5 лет	нет	21 за полгода действия закона

По словам депутата Государственной Думы Сергея Гаврилова: «Закон существенно облегчит финансовое положение граждан, у которых имеются потребительские кредиты в банках, займы в малобюджетных организациях, займы между физическими лицами, долги за услуги ЖКХ. Все эти задолженности относятся к сфере действия закона.»

В результате вступления закона в силу ожидается, что новый механизм будет успешно работать и в нашей стране и поможет россиянам в решении их финансовых проблем.

Использованные источники:

1ФЗ от 29.12.2014 N 476-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и отдельные законодательные акты РФ в части регулирования реабилитационных процедур, применяемых в отношении гражданина-должника»

2Гражданский процессуальный кодекс РФ (ГПК РФ) от 14.11.2002 N 138-ФЗ

3Информация о рисках кредитования физических лиц [Электронный ресурс]. URL:

http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/risk_14.htm&pid=pdko_sub&sid=ITM_60627 (дата обращения 12.03.2015)

4Рейтинг российских банков по просроченной задолженности физических лиц [Электронный ресурс]. URL:

http://www.banki.ru/banks/ratings/?PROPERTY_ID=260 (дата обращения 12.03.2015)

Новикова К.И.

студент 4 курса

РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева

Россия, г. Москва

МОЛОЧНОЕ СКОТОВОДСТВО В РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И МЕРЫ ГОСПОДДЕРЖКИ

Молочное скотоводство, мировой молочный рынок, увеличение поголовья коров, рост надоев, инвестиционная привлекательность молочного животноводства, Госпрограмма 2013-2020 гг.

Молочное скотоводство является одной из важных отраслей животноводства. Молочное скотоводство служит источником таких продуктов, как молоко, мясо, а также источником сырья для промышленности.

Молочные продукты играют огромную роль в питании человека, снабжая организм необходимыми для здоровья элементами. Ведь в молоке содержатся все питательные вещества, и по многообразному составу с ним не может конкурировать ни один из известных человеку продукт.

2013 год стал для молочного животноводства России испытанием, которое оно прошло с большими потерями. Россия продолжает сдавать свои позиции на мировом молочном рынке. Вплоть до 1998 г. (до 1992 г. в качестве СССР) наша страна занимала 2-е место в мире после США по объемам производства сырого молока крупного рогатого скота. В 1999 г. она пропустила вперед Индию, в 2006-м – Китай, в 2011-м – Бразилию, а в 2013 г. Россия опустилась на шестую позицию, пропустив вперед теперь уже Германию, которая хоть и производит почти столько же молока, но перерабатывает в два раза больше.

Если в целом индекс производства по итогам года в сельском хозяйстве составит 105% относительно 2012 г. (по данным руководства Минсельхоза), то в молочном скотоводстве ожидается падение валовых надоев. Это единственная отрасль, показавшая отрицательную динамику за время реализации последней Государственной программы развития сельского хозяйства.

Однако на выставке «Молочная и Мясная индустрия-2013» было отмечено, что за последние годы наметился устойчивый рост племенной базы одной из ведущих подотраслей животноводства – молочного

скотоводства. Число племенных хозяйств достигло 1477, что на 133 больше по сравнению с 2006 годом. По сравнению с 2012 годом поголовье племенных коров увеличилось на 47,1 тысяч, и составляет на 1 января 2013 года – 1012,6 тысяч. Удельный вес племенного маточного поголовья крупного рогатого скота молочного направления продуктивности на начало 2013 года составил 12,4% [3].

В 2013 году произошел рост надоев, но, к сожалению, очень скромный, порядка 0,8%. Между тем, падение надоев с декабря 2011 г. до декабря 2012 г. было в разы больше – почти 5%. Так что восстановление производства молока в текущем 2015 году даже до уровня 2011 г. будет очень трудной задачей [1].

Одной из проблем молочного животноводства является низкая инвестиционная привлекательность молочного животноводства в большинстве регионов. А также слабая конкурентная позиция (по цене и качеству) молочнопродуктов (сыр, масло, сухая сыворотка). Высокая себестоимость производства в России делает отечественный продукт неконкурентоспособным по сравнению с иностранными конкурентами, исторически малые производственные мощности, низкая степень перевооруженности и модернизации, относительно недостаточное качество сырья (молока) для нужд производства сыра.

Улучшить ситуацию с обеспечением предприятий отрасли сырым молоком в 2015 г. возможно только при финансовой поддержке государства.

Правительство РФ будет оказывать значительную поддержку сельскохозяйственному сектору народного хозяйства, в связи с его огромным влиянием на уровень продовольственной безопасности страны.

По данным Минсельхоза России в 2014 году на развитие молочного скотоводства в рамках Госпрограммы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельхозпродукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы дополнительно было выделено 20 млрд рублей. В 2015 году планируется сохранить все направления федеральной поддержки.

Молочное и мясное скотоводство финансируется и будет финансироваться в режиме растущей динамики, до полного обеспечения состояния импортозамещения в стране, как заявил Лабинов В.В., директор департамента животноводства и племенного дела МСХ РФ, к.с.-х.наук в рамках выставки «Золотая осень-2014», на которой был проведен круглый стол «Состояние молочного скотоводства Российской Федерации и меры его государственной поддержки», организованный Минсельхозом РФ.

Основной формой федеральной поддержки является субсидирование инвестиционных проектов и их кредитование.

Согласно Госпрограмме на 2013-2020 годы субсидирование будет проводиться, главным образом, в таких направлениях, как поддержка племенного дела, создание и укрепление селекционных центров, укрепление станций искусственного осеменения, разработка комплектного оборудования для животноводства и птицеводства. Среди приоритетных

проектов отрасли в 2015-2020 годах ожидается компенсация прямых затрат по введению животноводческих объектов в строй, в том числе объектов перерабатывающей промышленности, смешанных – производственно-перерабатывающих крупных и средних холдинговых систем. Будут также предоставляться гранты семейным фермам, и начинающим фермерам [4].

В кредитной политике приоритеты будут иметь краткосрочные – и среднесрочные займы – до 6, 8, 10 лет.

Ускоренное развитие молочного скотоводства и увеличение производства молока следует рассматривать как проблему государственного значения, решение которой позволит в перспективе, научно обосновано и в интересах всего населения, удовлетворить спрос на молоко и молочные продукты за счёт отечественного производства.

Главными препятствиями для устойчивого развития молочного животноводства и успешной реализации потенциала молочной продуктивности являются:

- недостаточная развитость племенной базы низкий охват контролем продуктивности;
- низкий выход телят в расчёте на 100 коров (78 голов);
- малая численность племенного скота;
- низкий удельный вес ферм с современными технологиями и оборудованием (10–15 %);
- отсутствие экономической мотивации реализации имеющихся в России возможностей ускоренного развития молочного скотоводства;
- недостаточный уровень кормов по объёму и качеству, что приводит к несбалансированности рационов кормления животных по питательным веществам [2].

Использованные источники:

1. Россия в цифрах. 2013 : крат.стат. сб. – М. : Росстат, 2013. – 573 с.
2. Субаева А. К. Оценка конкурентоспособности услуг предприятий технического сервиса АПК // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. – 2013. – № 1.
3. Крестьянские ведомости: газета агробизнеса: <http://www.agronews.ru/>
4. Официальный интернет-портал Министерство сельского хозяйства РФ: <http://www.mcsx.ru/>
5. Росстат. Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru/>
6. Зимин, Н.Е. Влияние государственных программ на развитие регионального АПК / Н.Е. Зимин, А.В. Жирнов // Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина». -2006. - №4. – С. 27.
7. Бородуля, Е.Б. Проблема оценки эффективности экономической деятельности предприятия / Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2014. -№2. -С. 43-49.

8. Лапшина, Г.В. Влияние организационно-правовых форм хозяйствования на эффективность деятельности предприятий АПК Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Н.Р. Александрова, А.В. Жирнов //Международный научный журнал. - 2012. - №4. - С. 56-59.

*Новикова Н.А., к.э.н.
доцент*

*ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ»
Россия, г. Саратов*

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация.** Одной из характеристик стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. В условиях внешней нестабильности развития большое значение приобретает анализ того, как осуществляется управление финансовой устойчивостью предприятия. От правильного выбора его модели зависит как управление финансовым обеспечением предприятия, так и финансовая стабилизация на макро- и микроэкономическом уровне и экономическая независимость в целом.*

***Ключевые слова:** Финансовая устойчивость, анализ финансового состояния, финансовые коэффициенты.*

Основная задача анализа финансовой устойчивости - перспективная оценка состояния компании в условиях меняющейся внутренней и внешней среды с учетом целей развития бизнеса [4]. Оценивать финансовое состояние организации можно как в долгосрочной перспективе, так и в краткосрочной. Для краткосрочной перспективы приоритетными для оценки характеристиками будут выступать мобильность организации и ее платежеспособность. Для долгосрочной перспективы важнее финансовая устойчивость организации [2]. Таким образом, анализ финансового состояния — важная составляющая экономической работы предприятия, необходимое условие грамотного управления им, объективная предпосылка обоснованного планирования и рационального использования финансовых ресурсов [5]. Сопоставление и анализ характера этих показателей обыкновенно осуществляется не только на основании значений абсолютных цифр, но и посредством использования относительных индикаторов, в частности, расчета разнообразных показателей и коэффициентов, включая коэффициент задолженности. Их использование в некоторых ситуациях является даже более целесообразным, чем сравнение абсолютных показателей, поскольку именно финансовые коэффициенты, включая коэффициент задолженности, могут позволить специалисту глубже понять ключевые тенденции финансовой политики компании, а также вовремя заметить признаки некоторых проблем в отношении текущей кредиторской

задолженности, которые можно устранить с относительно небольшими потерями, если своевременно предпринять усилия в этом направлении [1].

Анализ финансовой устойчивости сельскохозяйственного предприятия осуществляется путём расчёта и сравнения отчётных показателей с базисными, а также изучения динамики их изменения за 2011-2013 годы, при этом используются следующие коэффициенты:

Таблица 1 - Финансовые коэффициенты
ООО «Садовка» Балтайского района Саратовской области

Показатель	2011г.	2012г.	2013г.	отклонение	
				Абс.	Отн.
Коэффициент финансовой независимости	0,86	0,81	0,72	-0,14	-16,12
Коэффициент самофинансирования	5,98	4,14	2,55	-3,43	-57,29
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,93	0,85	0,94	0,01	1,35
Коэффициент маневренности	0,81	0,82	0,80	-0,01	-1,45
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	0,88	1,03	0,91	0,04	4,17

Коэффициент финансовой независимости, характеризующий долю собственного капитала в валюте баланса, снизился на 0,14 и достиг в 2013 году значения 0,72. Коэффициент самофинансирования, характеризующий соотношение между собственными и заёмными средствами также снизился до 2,55, т.е. почти в 2 раза по сравнению с 2011 годом. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, характеризующий долю собственных оборотных средств в оборотных активах практически не изменился и составил в 2013 году 0,94. Аналогичная ситуация сложилась и с коэффициентом маневренности. Его значение достигло в 2013 году значения 0,80. Коэффициент маневренности характеризует долю собственных оборотных средств в собственном капитале. Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками, характеризующий долю собственных средств в формировании запасов увеличился на 0,04 и достиг значения 0,91.

Соотношение собственного и заемного капитала ООО «Садовка» Балтайского района Саратовской области представлено в таблице 2.

Таблица 2 - Показатели соотношения заемного и собственного капитала

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	отклонение	
				Абс.	Отн.
Коэффициент автономии	0,86	0,81	0,72	-0,14	-16,12
Коэффициент финансовой зависимости	0,14	0,19	0,28	0,14	96,39
Плечо финансового риска	0,17	0,24	0,39	0,22	134,13

Анализ данных таблицы 2 показывает, что коэффициент автономии снизился на 16,12 %, что связано с ростом суммы заемного капитала.

Коэффициент финансовой зависимости увеличился с 0,14 % в 2011 году до 0,28 % в 2013 году, что также объясняется ростом заемного капитала. Соответственно плечо финансового риска, рассчитываемое отношением заемного капитала к собственному, увеличилось с 0,17 до 0,39, т.е. на 134,13 %.

Рассмотрим показатели ликвидности ООО «Садовка» в таблице 3. Анализ данных таблиц 3 показывает, что не все показатели ликвидности достигают своих нормативных значений, при этом происходит их снижение. Коэффициент абсолютной ликвидности снизился с 0,10 в 2011 году до 0,04 в 2013 году. Т.е. произошло его снижение на 59,19 %.

Таблица 3 - Показатели ликвидности

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	отклонение	
				Абс.	Отн.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,10	0,003	0,04	-0,06	-59,19
Коэффициент текущей ликвидности	1,30	0,62	0,84	-0,46	-35,27
Коэффициент покрытия	7,35	4,85	5,84	-1,51	-20,52

Коэффициент текущей ликвидности снизился с 1,3 в 2011 году до 0,84 в 2013 году, т.е. произошло снижение этого коэффициента на 35,27 %. Это связано со снижением суммы денежных средств на счетах предприятия. Коэффициент покрытия при этом снизился с 7,35 в 2011 году до 5,84 в 2013 году, т.е. произошло снижение на 20,52 %.

В таблице 4 представлена динамика показателей оборачиваемости капитала хозяйства за 2011-2013 годы.

Таблица 4 - Показатели оборачиваемости капитала

Показатель	2011г.	2012г.	2013г.	отклонение	
				Абс.	Отн.
Коэффициент общей оборачиваемости капитала	0,43	0,59	0,69	0,26	60,03
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	0,58	0,76	1,00	0,42	73,52
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств	0,67	0,67	1,00	0,33	50,28
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	0,50	0,71	0,91	0,41	81,94

Анализ данных таблицы показывает, что коэффициент оборачиваемости капитала увеличился с 0,43 до 0,69 об., т.е. на 60,03 %. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов увеличился с 0,58 об. до 1,00 об., т.е. на 73,52 %.

Таблица 5 - Показатели финансовой устойчивости

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	отклонение	
				Абс.	Отн.
Источники собственных средств	14071	15210	16809	2738	19,46
Внеоборотные активы	4049	4123	9016	4967	122,67

Наличие СОС	10022	11087	7793	-2229	-22,24
Долгосрочные кредиты и займы	669	632	4120	3451	515,84
СОС + ДК	10691	11719	11913	1222	11,43
Краткосрочные кредиты и займы	1684	3043	2461	777	46,14
СОС + ДК + КК	12375	14762	14374	1999	16,15
Запасы и затраты	10035	12864	12306	2271	22,63
±СОС	-13	-1777	-4513	-4500	34615,38
± (СОС + ДК)	656	-1145	-393	-1049	-159,91
± (СОС + ДК + КК)	2340	1898	2068	-272	-11,62
Трехмерный показатель финансовой устойчивости	S = (0, 1,1)	S = (0, 0,1)	S = (0, 0,1)	-	-

Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных активов увеличился с 0,67 до 1,00 оборота, т.е. на 50,28 %. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала также увеличился с 0,50 до 0,91 оборота, т.е. на 81,94 %.

В таблице 5 рассмотрим показатели финансовой устойчивости хозяйства. Анализ данных таблицы показывает, что финансовое состояние предприятия за анализируемый период было неустойчивым. Также следует отметить, что произошло снижение всех показателей финансовой устойчивости, что говорит о снижении эффективности финансовой работы в предприятии.

Использованные источники:

1. Анализ финансового положения компании [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://1bankrot.ru/buxgalteriya/kreditorskaya-zadolzhennost/koefficient-pokrytiya-dolga.html>
2. Анализ финансовой устойчивости [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://kontur.ru/expert/glossary/stability>
3. Андреев, К.Л. Формирование финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий Саратовской области / К.Л.Андреев, В.И. Андреев //Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н.И. Вавилова. - 2014. - № 02. - С. 70-76.
4. К вопросу об анализе финансовой устойчивости организации [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://humeur.ru/page/k-voprosu-ob-analize-finansovoj-ustojchivosti-organizacii>
5. Павленков, М. Инструменты оценки финансовой устойчивости / М. Павленков, Н. Смирнова [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://consulting.1c.ru/journal-article.jsp?id=162>
6. Финансовая политика устойчивого экономического роста и развитие экономики Саратовской области / Е.В.Радченко, Ю.А. Шиханова, А.А. Щербаков, И.М. Ламекина, Н.В.Орлова, Н.А.Новикова, В.И.Андреев, Г.Д. Богомолова, А.В. Дедюрин, Л.Н. Алайкина, О.К. Котар, О.В. Малинина, Т.А. Исаева, Ю.О. Кулишов, А.Ю. Сметанин, Е.С. Груздева Саратов, 2009.
7. Финансовый механизм хозяйства: взаимодействие государства и предприятия / Алайкина Л.Н., Андреев В.И., Богомолова Г.Д., Григорьева

О.Л., Дедюрин А.В., Исаева Т.А., Котар О.К., Ламекина И.М., Малинина О.В., Мережко Р.В., Новикова Н.А., Радченко Е.В., Орлова Н.В., Хрусталева О.Н., Яшина Н.М. Саратов, 2008.

Ночевкина Т.А., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансовый менеджмент»

ФГБОУ ВПО «Дальрыбвтуз»

Россия, г. Владивосток

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОДГОТОВКИ БАКАЛАВРОВ ПО НАПРАВЛЕНИЮ «ЭКОНОМИКА» ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СТАНДАРТОВ ФГОС ВПО И ФГОС ВО

В статье проведен анализ нормативных требований предъявляемых федеральным государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования (ФГОС ВПО) и проектом федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (ФГОС ВО).

Ключевые слова: федеральный государственный образовательный стандарт, компетенции, требования стандарта.

С 2011 г. осуществляется подготовка бакалавров на основании Федеральных государственных образовательных стандартов (ФГОС ВПО), которые существенно изменили требования к результатам освоения образовательных программ. Результаты учебного процесса стали ориентированы на освоение общекультурных и профессиональных компетенций, которые прописаны в федеральном государственном образовательном стандарте высшего профессионального образования. В настоящее время представлена новая редакция проектов федеральных государственных стандартов высшего образования (ФГОС ВО), в которых введены новые требования при подготовки бакалавров направления «Экономика».

Основные отличия ФГОС ВПО и проектов ФГОС ВО по направлению – «Экономика» представлены в таблице.

Таблица – Сравнительный анализ стандартов ФГОС ВПО и ФГОС ВО по направлению «Экономика».

Положения стандарта	ФГОС ВПО	ФГОС ВО	
Присваиваемая квалификация	бакалавр	Академический бакалавр	Прикладной бакалавр
Форма обучения	очная, очно-заочная, заочная	очная, очно-заочная, заочная	очная, (очно-заочная, заочная при условии прохождения практики по месту работы)
Структура основной образовательной программы (ООП)	Циклы: - гуманитарный, -математический, -профессиональный Разделы: -физическая культура, - практика, - НИР, - ИГА	Блоки : 1. Дисциплины 2. Практики 3. ИГА	
Осваиваемые компетенции	Общекультурные (15 ед.) Профессиональные (16 ед.)	общекультурные компетенции (9 ед.); общепрофессиональные компетенции (4 ед.); профессиональные (13 ед.)	общекультурные компетенции (9 ед.); общепрофессиональные компетенции (4 ед.); профессиональные (13 ед.) профессионально-прикладные (19 ед.)
Виды деятельности	Расчетно-экономическая, аналитическая и научно-исследовательская, организационно-управленческая, педагогическая	Расчетно-экономическая, аналитическая и научно-исследовательская, организационно-управленческая, педагогическая	Учетная, расчетно-финансовая, банковская, страховая
Максимальный объем аудиторных занятий, час	27	36	
Трудоемкость практик, зачетных единиц	8-12	12-18	18-27
Трудоемкость ИГА, зачетных единиц	12	6-9	

Требования к кадровому обеспечению - доля штатных ППС, % - доля ППС с ученой степенью, % - доля докторов наук, % - доля ППС имеющих высшее образование соответствующее профилю преподаваемой дисциплины, %	- 60 8 Преподаватели профессионального цикла должны иметь базовое образование, соответствующее профилю дисциплины, (нормативное значение на установлено)	50 60 - 70
Обеспеченность литературой на 100 чел., экз.	25	50
Требования к обеспечению инклюзивного образования	отсутствуют	включают требования к адаптированности ООП к ограничениям здоровья.
Требования к площади помещений	отсутствуют	10 кв.м. на 1 обучающегося (приведенный контингент) с учетом двухсменного режима
Параметры для расчета нормативных затрат на оказание услуг по реализации ООП	отсутствуют	Соотношение численности ППС и студентов: при очной форме 1:8 при очно-заочной форме 1:20 при заочной форме 1:30
Сетевая реализация ООП	не предусмотрена	предусмотрена

В новой редакции ФГОС высшего образования изменен шифр направления подготовки – 38.03.01, установлены новые требования к программам бакалавриата по итогам освоения которых, присваивается квалификация «академический бакалавр» и «прикладной бакалавр». Таким образом, помимо уже ставшей привычной для нас квалификации бакалавра, в системе высшего образования появились новые понятия: «прикладной бакалавриат» и «академический бакалавриат».

Обучение по программам бакалавриата с присвоением квалификации «академический бакалавр» в образовательных организациях осуществляется в очной, очно-заочной или заочной формах обучения. Обучение по программам бакалавриата с присвоением квалификации «прикладной бакалавр» в образовательных организациях осуществляется в очной форме обучения. Обучение в очно-заочной или заочной формах допускается при

обеспечении возможности прохождения практик по образовательной программе по месту работы обучающегося.

Структура общеобразовательной программы ФГОС ВПО предусматривает изучение следующих учебных циклов: гуманитарный, социальный и экономический циклы; математический и естественнонаучный цикл; профессиональный цикл; и разделов: физическая культура; учебная и производственная практики и/или научно-исследовательская работа; итоговая государственная аттестация. Каждый учебный цикл имеет *базовую (обязательную) часть и вариативную (профильную)*, устанавливаемую вузом. Вариативная (профильная) часть дает возможность расширения и (или) углубления знаний, умений и навыков, определяемых содержанием базовых (обязательных) дисциплин (модулей), позволяет студенту получить углубленные знания и навыки для успешной профессиональной деятельности.

В структуре общеобразовательной программы ФГОС ВО вместо циклов и разделов предусматривается три блока: Блок 1 «Дисциплины (модули)», Блок 2 «Практики», Блок 3 «Государственная итоговая аттестация». В блоках 1 и 2 сохраняется базовая и вариативная часть, что обеспечивает возможность реализации программ бакалавриата, имеющих различную направленность (профиль) образования в рамках одного направления подготовки.

В Блоке 2 «Практики» входят учебная и производственная (в том числе преддипломная) практики. Преддипломная практика проводится для выполнения выпускной квалификационной работы и является обязательной.

Проект стандарта предполагает существенное увеличение количества зачетных единиц выделяемых на практику. Максимальный уровень в 12З, прописанный в ФГОС ВПО становится минимальным для академического бакалавриата согласно ФГОС ВО. Трудоемкость практики прикладного бакалавриата превышает значения реализуемого стандарта более чем в 2 раза. Выделение в рамках блока «Практики» базовой и вариативной частей – еще одно отличие проекта стандарта, призванное сформировать в рамках реализации ООП ориентированность выпускников на конкретные потребности рынка труда.

Увеличение трудоемкости практик при неизменном сроке реализации образовательной программы приводит к увеличению их длительности в неделях, в результате на теоретическое обучение отводится меньшее количество недель, что потребовало увеличения максимальной аудиторной нагрузки с 27 до 36 часов в неделю.

В отличие от практик трудоемкость итоговой государственной аттестации предлагается сократить на 25-50%.

Изменились и требования к результатам освоения ООП в виде компетенций:

- для ФГОС ВПО требования были сформулированы в виде 16 общекультурных и 15 профессиональных компетенций.

- ФГОС ВО предусматривает:

- общекультурные компетенции – 9 ОК;
- общепрофессиональные компетенции – 4 ОПК;
- профессиональные компетенции с выделением по каждому виду деятельности – 13 ПК;

- в программах бакалавриата с присвоением квалификации «прикладной бакалавр» указаны профессионально-прикладные компетенции (19 ППК), соответствующие виду (видам) профессиональной деятельности.

Выделение прикладного бакалавриата предполагает ориентацию на конкретные специальности, что отражается в видах профессиональной деятельности на которые должна быть ориентирована программа подготовки (п. 5.5 проекта стандарта). Такой подход позволяет повысить уровень практикоориентированности образовательной программы.

Существенно изменились требования к кадровому обеспечению образовательного процесса. В проекте стандарта появились требования к количеству штатных преподавателей, их доля не должна составлять менее 50%. Требования к общему уровню острепенности не изменились – 60% , но отсутствуют требования к удельному весу ППС с ученой степенью доктора наук. Ужесточение требований к докторским диссертациям и открытию диссертационных советов существенно сократило число защит докторских диссертаций в последние годы, что усложнило задачу по поддержанию требуемого процента докторов наук. Отмена норматива по процентному соотношению докторов наук, привлекаемых к реализации образовательной программы, упростит выполнение требований стандарта .

В ФГОС ВПО имелось указание на то, что преподаватель профессионального цикла должны иметь образование, соответствующее профилю преподаваемой дисциплины. В проекте стандарта ФГОС ВО это требование стало более конкретным, т.е. не менее 70% преподавателей должны иметь профильное образование и касается теперь этот норматив всех преподавателей привлекаемых к реализации образовательной программы.

Одной из важных отличительных особенностей стандарта является подробное описание требований к организации образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями. Так, при обучении инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья электронное обучение и дистанционные образовательные технологии должны предусматривать возможность приема-передачи информации в доступных для них формах.

Проект стандарта ФГОС ВО по направлению экономика предусматривает возможность реализации образовательной программы в сетевой форме, т.е. совместной реализации программы несколькими вузами.

Появление в стандарте требований к площади помещений и финансовым условиям реализации программы, а именно параметров для расчета нормативных затрат на оказание услуг по реализации программы

бакалавриата по данному направлению, связано с приведением в соответствие стандартов и требований мониторинга вузов.

Таким образом, сравнительный анализ стандарта ФГОС ВПО и проекта стандарта ФГОС ВО по направлению подготовки «Экономика» позволил сделать следующие выводы:

1. В стандарте прослеживается акцент на достижении студентами практических навыков и умений, что отражается в увеличении практик и распределении компетенций в зависимости от видов деятельности.

2. В стандарте упрощаются требования к перечню обязательных дисциплин и делению теоретического обучения на циклы, что способствует повышению качества привязки образовательной программы к потребностям рынка труда с точки зрения современных экономических условий и региональных особенностей.

3. Стандарты способствуют повышению упорядоченности нормативных документов, так как устанавливают требования, контроль которых осуществляется в рамках мониторинга деятельности вузов.

Использованные источники:

1. Об утверждении и введении в действие Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 080100 Экономика (квалификация (степень) "Бакалавр") Приказ Минобрнауки от 21 декабря 2009 г. N 747 // СПС Гарант
2. Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (уровень бакалавриата) (проект) URL:<http://www.osu.ru/>

Ондар М.М.

студент 4 курса

экономический факультет

Маркова Г.И.

научный руководитель, старший преподаватель

ФГБОУ ВПО Тувинский государственный университет

Россия, г. Кызыл

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В процессе осуществления своей деятельности предприятия выступают в хозяйственные связи с разными предприятиями, организациями и физическими лицами. Постоянно совершающийся кругооборот хозяйственных средств вызывает непрерывное возобновление многообразных расчетов.

Актуальность данной статьи заключается в том, что правильная организация расчетных операций обеспечивает устойчивость оборачиваемости средств организации, укрепление в ней договорной и расчетной дисциплины и улучшение ее финансового состояния, следовательно, финансовой устойчивости предприятия.

Расчеты осуществляются в денежной форме. Денежные средства – это финансовые ресурсы организации, самые высоко ликвидные активы, возможные обеспечить выполнение обязательств любого уровня и вида. От их наличия зависит своевременность погашение кредиторской задолженности предприятия[1,с.78].

Для отражения в бухгалтерском учете сведений о наличии и движении денежных средств в российской и иностранных валютах, находящихся в кассе, на расчетных счетах, валютных и других счетах, открытых в кредитных организациях на территории страны и за ее пределами, а также ценных бумаг, платежных и денежных документов используются счета раздела V плана счетов «Денежные средства». К разделу V«Денежные средства» относятся такие счета как 50, 51, 52, 55, 57, 58, 59 что показано на рисунке 1[2,с.96].

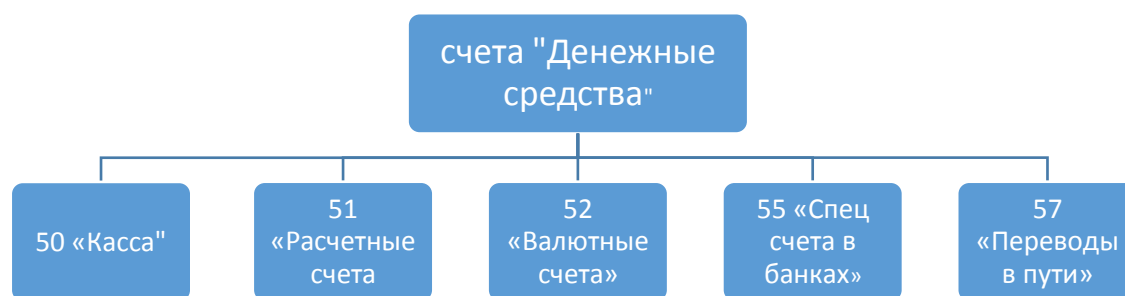


Рис.1 Счета раздела V Плана счетов «Денежные средства»

Между организациями большинство расчетов производится безналичной форме. Безналичные расчеты ведутся путем перечисления денежных средств со счета плательщика на счет получателя с помощью различных банковских операций, замещающих наличные деньги в обороте. Поэтому большое значение имеет учет денежных средств и контроль за их обращением на расчетных и валютных счетах[3,с.89].

Наличными средствами, ведутся внутренние расчеты. Движение наличных денег совершается посредством кассовых операций. В условиях рыночной экономики следует исходить из принципа, что умелое использование денежных средств может приносить предприятию дополнительный доход, и необходимо постоянно думать о рациональном вложении временно свободных денежных средств, для получения дополнительной прибыли. Поэтому бухгалтерский учет денежных средств имеет важное значение для правильной организации денежного обращения организации расчетов и кредитования, а также для анализа финансовой устойчивости предприятия.

Расчеты наличными деньгами в условиях нестабильных рыночных отношений широко распространены, что обусловлено двумя важными обстоятельствами. Во-первых, они гарантируют оперативное и точное использование товарных и (или) платежных обязательств. Действительно, покупатель получает товар и тут же за него расплачивается. Во-вторых, поступление и расход наличности контролируется главным бухгалтером и

руководством предприятия, что при очень жесткой налоговой системе неизбежно провоцирует их не показывать официально весь свой денежный оборот.

Для совершения безналичных расчетов открываются расчетные счета в банках. Расчетные счета открываются юридическим лицом, имеющим самостоятельный баланс. Расчеты через расчетные счета осуществляются на основе приказа предприятия-плательщика или на основе его согласия. Таблица условных кодов денежных операций с расчетного счета приведена в Положении о правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации, утвержденные ЦБ РФ [8,с.132].

В настоящее время в экономической литературе широко обсуждается вопрос совершенствования учета денежных средств, потому что в современных условиях деньги являются неотъемлемым атрибутом хозяйственной жизни предприятия. Все сделки, связанные с поставкой материальных ценностей и оказанием услуг, завершаются денежными расчетами. Денежные расчеты могут принимать как наличную, так и безналичную форму. Для государства очень важно ускорение как наличного, так и безналичного оборота денежных средств, так как это способствует сдерживанию инфляции и упорядочению платежей. Поэтому к бухгалтерскому учету денежных средств, предъявляются повышенные требования к их совершенствованию.

Главным критерием эффективности работы организации помимо правильной организации учета денежных средств являются и прибыльность, ликвидность баланса, платежеспособность и финансовая устойчивость.

Прибыльность организации это один из составных элементов рыночных отношений. Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства, услуг в процессе предпринимательской деятельности [5,с.19].

Ликвидность баланса – это степень покрытия обязательств организации такими активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств [6,с.32].

Платежеспособность организации выступает в качестве внешнего проявления ее финансовой устойчивости, сущность которой состоит в обеспечении оборотных активов долгосрочными источниками их формирования [7,с.45].

Понятие финансовой устойчивости организации многогранно, оно более широкое в отличие от платежеспособности и прибыльности, поскольку включает в себя оценку различных сторон деятельности.

Финансовая устойчивость характеризует способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных условиях [4,с.120].

Предприятие должно четко определять оптимальные для него нижний и верхний пределы финансовой устойчивости, поскольку недостаточная устойчивость грозит отсутствием финансовых средств для дальнейшего развития предприятия, его платежеспособности и даже банкротством, а избыточная устойчивость нежелательна по причине отягощения затрат предприятия излишними резервами и запасами.

Чтобы четко представить себе возможные варианты изменения финансовой устойчивости предприятия необходимо структурировать и активы, и пассивы. В свою очередь финансовая устойчивость предприятия, как правило, изменяются на четыре типа как показано на рисунке 2 [9,с.58].



Рис. 2 Типы финансовой устойчивости предприятия

1) Абсолютная финансовая устойчивость характеризуется высокой платежеспособностью и независимостью от внешних кредиторов, которая достигается полным обеспечением запасов и затрат собственными оборотными средствами.

2) Нормальная финансовая устойчивость характеризуется нормальным уровнем платежеспособности, эффективное использование заемных средств, высокий объем прибыли, которая определяется обеспечением запасов и затрат собственными оборотными средствами и долгосрочным заемным источником.

3) Неустойчивое финансовое состояние, когда нарушена платежеспособность предприятия, предприятие нуждается в дополнительных источниках финансирования как долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы.

4) Кризисное финансовое состояние, когда предприятия неплатежеспособна и есть угроза банкротства.

Главным источником информации для анализа финансовой устойчивости предприятия является бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках. Очень важно из состава оборотных средств выделить следующие группы ресурсов: денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность, материально-производственные запасы.

Большое значение в анализе финансовой устойчивости организации имеет использование абсолютных и относительных показателей [10,с.159].

Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, характеризующие степень обеспеченности запасов источниками

их формирования. Для характеристики источников их формирования запасов определяют три основных показателя:

➤ Наличие собственного капитала, которое определяется как разница между собственным капиталом и долгосрочными активами. Он характеризует собственный оборотный капитал. Его увеличение по сравнению с предыдущим периодом свидетельствует о дальнейшем развитии деятельности организации.

➤ Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов. Этот показатель определяется путем суммирования собственного оборотного капитала на сумму долгосрочных обязательств.

➤ Общая величина основных источников формирования запасов. Этот показатель определяется путем суммирования наличия собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов на сумму краткосрочных займов.

Таким образом, расчет и анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости позволяет судить об обеспеченности предприятия источниками финансирования запасов и определить тип финансовой устойчивости.

Существует и относительные показатели, по которым также различными подходами и по различным критериям оценивается финансовая устойчивость и таких коэффициентов очень много, они отражают разные стороны состояния активов и пассивов предприятия. Основными из них являются:

❖ Коэффициент автономии, которое определяется как отношение собственных средств на валюту баланса. Характеризует независимость предприятия от заемных средств и показывает долю собственных средств в общей стоимости всех средств предприятия. Чем выше значение данного коэффициента, тем финансово устойчивее, стабильнее и более независимо от внешних кредиторов предприятие.

❖ Коэффициент задолженности (левериджа) находится как отношение долгосрочных и краткосрочных обязательств на собственный капитал. Этот коэффициент дает наиболее общую оценку финансовой устойчивости. Показывает сколько единиц привлеченных средств приходится на каждую единицу собственных. Рост показателя в динамике показывает об усилении зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов.

❖ Коэффициент обеспеченности собственными средствами определяется как разница между собственным капиталом и долгосрочным активам и отношение их к запасам. Показывает состояние запасов.

❖ Коэффициент маневренности определяется как отношение наличия собственных основных средств на собственный капитал. Показывает, какая часть собственного оборотного капитала находится в обороте. Коэффициент должен быть высоким, чтобы обеспечить гибкость в использовании собственных средств.

❖ Коэффициент финансовой напряженности определяется как отношение валюты баланса на заемный капитал. Показывает долю чистых оборотных активов в стоимости всех средств предприятия. При снижении данного показателя, организация испытывает затруднения.

Таким образом, из вышеизложенного следует отметить, что финансовая устойчивость предприятия это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие активов и пассивов в постоянно изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее платежеспособность и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе. Анализ устойчивости финансового состояния позволяет ответить на вопрос, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами, денежными средствами в течение отчетного периода. Необходимость анализа финансовой устойчивости предприятия состоит в том, чтобы охарактеризовать настоящее состояние предприятия и его финансовых ресурсов, которое должны, с одной стороны, соответствовать требованиям рынка, а с другой стороны потребностям развития организации.

Использованные источники:

1. Акулич, В.В. Экономика. Финансы. Управление / В.В. Акулич – М.: Новое знание, 2010.-298с
2. Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский учет/ Ю.А. Бабаев- М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2010.-392с
3. Гусева Т.М. Бухгалтерский учет: Учебное практическое пособие. / Т.М. Гусева – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2009. – 504с
4. Любушин Н.П. Анализ финансового состояния организации: учебное пособие. / Н.П. Любушин – М.: ЭКСМО, 2011.- 256с
5. Панфилова Е.Е. Экономика организации: Учебник./ Е.Е.Панфилова – М.: ФОРУМ: ИНФРА – М, 2009.-336с
6. Пошерстник Н.В. Бухгалтерский учет на современном предприятии: учебно – практическое пособие: ТК Велби, Изд-во проспект, 2010.-532с
7. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебное пособие. / Г.В. Савицкая– М.: ИНФРА-М, 2009.-281с
8. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов – М.: Финансы и статистика, 2009.-496с
9. Хотинская Г.И., Харитонов Т.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Г.И. Хотинская – М.: Дело и сервис, 2010-240с
10. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / А.Д. Шеремет – М.: ИНФРА-М, 2011-416с

*Онищенко С.В.
преподаватель
КузГТУ
филиал в г. Прокопьевске
Россия, г. Прокопьевск*

ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация. Сегодня компетенции, задачи и полномочия подобных органов стали шире, так закон от 21.03.1991 №943-1 «О налоговых органах Российской Федерации» подчеркивает, что главными задачами налоговых органов является контроль за соблюдением налогового законодательства: правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения в бюджет налогов. В данной статье затрагивается вопрос порядка проведения налоговых проверок в организациях. Автор раскрывает сущность налоговых проверок, приводит их классификацию, подробно рассматривая камеральные и выездные налоговые проверки. Конечными этапами таких проверок является оформление результатов, на основе которых выносятся решения проблем, выявленных в ходе проверок.

Ключевые слова. Налоговая проверка, классификация налоговых проверок, камеральная налоговая проверка, выездная налоговая проверка.

В нынешней экономической ситуации, когда в России сильно возросла роль экономических, а именно финансовых и налоговых отношений, проведение налоговых проверок является еще более актуальным, чем ранее, но наблюдение за исполнением установленных законом норм всегда носило обязательный характер.

Ещё во времена царствования Алексея Михайловича, в 1655 году, был создан специальный орган - Счетная Палата, в компетенцию которой входил контроль за фискальной деятельностью приказов, а также исполнения доходной части российского бюджета.

Сегодня компетенции, задачи и полномочия подобных органов стали шире, так закон от 21.03.1991 №943-1 «О налоговых органах Российской Федерации» подчеркивает, что главными задачами налоговых органов является контроль за соблюдением налогового законодательства: правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения в бюджет налогов, а также частично - валютный контроль.

Понятие налоговых проверок

Среди форм налогового контроля, перечисленных в статье 82 Налогового Кодекса РФ, первыми названы налоговые проверки. Право же на проведение налоговых проверок предоставлено налоговым органам статьей 31 Налогового Кодекса РФ и регламентировано главой 14 «Налоговый контроль».

В узком смысле под налоговыми проверками понимают лишь камеральные и выездные проверки, а также совместные проверки с участием органов внутренних дел.

В целом же существует немало доктринальных определений налоговых проверок.

Налоговая проверка - совокупность специальных приемов налогового контроля, применяемых уполномоченными органами с целью установления достоверности и законности отражения объектов налогообложения и порядка уплаты налогов и сборов в бухгалтерской отчетности и других носителях информации. [4, с 6-7]

Налоговая проверка - составная часть финансовых проверок, в том числе проверок процедур государственной регистрации и учета налогоплательщиков, отчетности и поступлений в бюджеты платежей от налогоплательщиков, проверок объектов подлежащих налогообложению, и других сфер финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщиков.

Налоговая проверка - процессуальное действие налогового органа по контролю за правильностью исчисления, своевременностью и полнотой уплаты (перечисления) налогов (сборов). Оно осуществляется путем сопоставления фактических данных, полученных в результате налогового контроля, с данными налоговых деклараций, представленных в налоговые органы.

Закон от 21.03.1991 N 943-1 "О налоговых органах Российской Федерации" подчеркивает, что главными задачами налоговых органов являются контроль за соблюдением налогового законодательства: правильностью исчисления, полнотой и своевременностью внесения в бюджеты налогов, а также частично - валютный контроль.

В целом же налоговые проверки - составная часть финансовых проверок, в т.ч. проверок процедур государственной регистрации и учета налогоплательщиков, отчетности и поступлений в бюджеты платежей от налогоплательщиков, проверок объектов, подлежащих налогообложению, и других сфер финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщиков.

Таким образом, налоговые органы обязаны осуществлять проверки соблюдения налогоплательщиками, плательщиками сборов, налоговыми агентами налогового и иного законодательства.

Поэтому деятельность налоговых органов не ограничивается только налоговым контролем, а включает также проверки в сферах производства и оборота алкогольной и табачной продукции, контрольно-кассовой техники, наличного денежного обращения, регистрации организаций и индивидуальных предпринимателей, учета и присвоения идентификационных номеров налогоплательщикам. Рядом нормативных актов проверки в этих и некоторых других сферах возложены на налоговые органы. Все эти вопросы рассматриваются в данном пособии.

Проверки финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщиков, в т.ч. и отдельных аспектов налоговых

взаимоотношений, кроме налоговых органов, имеет право проводить широкий круг как государственных, так и общественных органов и организаций: Министерство внутренних дел, Федеральная служба судебных приставов, Министерство финансов, Федеральная служба страхового надзора, Федеральная служба финансово-бюджетного надзора, Федеральная служба по финансовому мониторингу, Федеральное казначейство, Федеральная таможенная служба, Центральный банк России, коммерческие банки, Счетная палата, политические партии, общественные организации, трудовые коллективы и т.д. [5]

Налоговые проверки - важнейшая и неотъемлемая часть практической деятельности налоговых органов страны. В ст. 82 Налогового кодекса поясняется, что этот контроль проводится должностными лицами налоговых органов посредством камеральных и выездных налоговых проверок, получения объяснений налогоплательщиков, проверки данных учета и отчетности, осмотра помещений и территорий, используемых для извлечения дохода, а также в других формах, предусмотренных налоговым законодательством. В жизни же под налоговыми проверками понимается любое официальное посещение сотрудниками налоговых органов территории налогоплательщика, получение запросов, требований и других документов от налоговых органов.

Виды налоговых проверок. Общие и основные правила их проведения

Проверки, проводимые налоговыми органами, можно классифицировать по различным основаниям.

I. В зависимости от объема проверяемой документации и места проведения налоговой проверки:

1. камеральные;
2. выездные.

Камеральная проверка - проверка, проводимая в помещении налогового органа.

Выездная налоговая проверка - проверка, проводимая на территории налогоплательщика.

II. По способу организации:

1. плановые проверки;
2. внезапные проверки.

Внезапная налоговая проверка - разновидность выездной налоговой проверки, проводимой без предварительного уведомления налогоплательщика, в отличие от плановой проверки.

III. По объему проверяемых документов:

1. сплошные;
2. выборочные.

При сплошных проверках, проверяются все документы за ревизуемый период. Сплошные проверки чаще всего проводятся в небольших

организациях либо в организациях, где необходимо восстановить учет (при его отсутствии или при уничтожении первичных документов).

При выборочной проверке проверяется часть документов, но может перерасти в сплошную (в случае установления в проверяемой выборке нарушений, присущих всему массиву документации организации).

IV. По характеру проверяемого материала:

1. документальные;
2. фактические.

При документальных проверках проверяются документы.

Фактические проверки предполагают проверку не только документов, но и изучение фактического состояния изучаемого лица.

V. По объему проверяемых вопросов:

1. тематические;
2. комплексные.

Тематические проверки предполагают проверку документов по определенному кругу вопросов.

Комплексные - охватывают все направления деятельности подконтрольного лица в налоговой сфере.

Общими правилами проведения налоговых проверок являются следующие:

1. налоговые органы несут ответственность за проведение у налогоплательщика документальных проверок не реже одного раза в два года;

2. налоговой проверкой должна быть охвачена вся налоговая база по проверяемому периоду;

3. налоговая проверка обособленных подразделений организаций может быть проведена независимо от проведения проверки самого налогоплательщика;

4. налоговые проверки могут проводиться в любых организациях независимо от формы собственности, подчиненности и организационно-правовой форме.

5. налоговой проверкой могут быть охвачены только три календарных года деятельности налогоплательщика, плательщика сбора и налогового агента, непосредственно предшествовавшие году проведения проверки;

6. запрещается проведение налоговыми органами повторных выездных налоговых проверок по одним и тем же налогам, подлежащим уплате или уплаченным налогоплательщиком (плательщиком сбора) за уже проверенный налоговый период.

Из этого правила есть два исключения:

- когда проверка проводится в связи с реорганизацией или ликвидацией организации-налогоплательщика

- когда проверка проводится вышестоящим налоговым органом при проведении контрольной проверки.

Сущность камеральной налоговой проверки

В Налоговом Кодексе РФ под камеральной налоговой проверкой понимается проверка, проводимая по месту нахождения налогового органа на основе налоговых деклараций и документов, представленных налогоплательщиком, а также других документов о деятельности налогоплательщика, имеющихся у налогового органа.

Конструкция статьи 88 НК РФ "Камеральная налоговая проверка" позволяет при проведении камеральных проверок осуществлять те же процессуальные действия, что и при проведении выездных проверок: вызвать свидетеля, осуществлять осмотр документов и предметов налогоплательщика, истребовать документы, привлечь специалиста. [4, с 44-45]

Целью камеральной проверки является контроль за соблюдением налогоплательщиком законодательных нормативных правовых актов о налогах и сборах, выявление и предотвращение налоговых правонарушений взыскание сумм неуплаченных (не полностью уплаченных) налогов по выявленным правонарушениям, привлечение виновных лиц к ответственности за совершение налоговых правонарушений, а также подготовка необходимой информации для обеспечения рационального отбора налогоплательщиков для проведения выездных налоговых проверок.

Основными этапами камеральной проверки являются:

1. проверка полноты и своевременности представления налогоплательщиком документов налоговой отчетности, предусмотренных законодательством о налогах и сборах;
2. проверка своевременности представления расчетов по налогам в налоговый орган;
3. визуальная проверка правильности оформления документов налоговой отчетности (полноты заполнения всех необходимых реквизитов, четкости их заполнения и т.д.);
4. проверка правильности составления расчетов по налогам, включающая в себя арифметический подсчет итоговых сумм налогов, подлежащих уплате в бюджет и проверку обоснованности применения ставок налога и налоговых льгот, а также правильность отражения показателей, необходимых для исчисления налогооблагаемой базы;
5. проверка правильности исчисления налогооблагаемой базы.

Направления, по которым проводится камеральная проверка, позволяют выделить следующие ее виды:

- формальную проверку;
- арифметическую проверку;
- нормативную проверку;
- непосредственную камеральную проверку.

Формальная проверка включает в себя проверку наличия всех установленных законодательством форм отчетности и документов (например, документов, подтверждающих предоставление налоговых льгот

или подтверждающих экспорт продукции и т.д.). Проверяется также наличие и четкое заполнение всех предусмотренных правовыми актами обязательных реквизитов. Заполнение отчетности должно осуществляться ручкой, фломастером или методами машинной обработки. Не допускаются неоговоренные исправления. В случае отсутствия каких-либо данных в соответствующей строке ставится прочерк или делается ссылка об отсутствии оснований по заполнению определенных строк (форм). В ходе формальной проверки проверяется также наличие подписи налогоплательщика (руководителя и главного бухгалтера) и соответствии этих подписей имеющимся образцам. На представляемом втором экземпляре налоговой отчетности ставится отметка налогового органа о дате получения отчетности.

Арифметическая проверка дает возможность оценить правильность арифметического подсчета того или иного показателя, например, налогооблагаемой прибыли. При арифметической проверке контролируется правильность подсчета итоговых сумм в документе, как по горизонтали, так и по вертикали.

Нормативная проверка - это проверка содержания документа с точки зрения соответствия его действующему законодательству. Именно этот метод позволяет выявить незаконные по содержанию документы, установить факты необоснованного списания затрат на себестоимость продукции, неправильности применения ставок налогов и т.д. При нормативной проверке налоговый инспектор руководствуется нормативной базой о налогах и сборах.

Непосредственная камеральная проверка представляет собой логическую проверку корреспонденции цифровых данных, в соответствии с которыми налогоплательщик определяет сумму налога, подлежащую внесению в бюджет.

Приемы и методы проведения камеральной налоговой проверки являются закрытой информацией, которая представляет собой основные способы определения занижения налогоплательщиком налогооблагаемой базы без проведения выездной налоговой проверки. При этом сопоставляется информация, представленная налогоплательщиком (его отчетность), с данными проведенных проверок налогоплательщика и информацией, поступающей (получаемой) из внешних источников.

Проведение камеральной проверки регулируется Приказом МНС России от 21.08.2003 № БГ-4-06/24 доп. «Об утверждении Регламента проведения камеральных налоговых проверок, оформления и реализации их результатов».

Камеральная проверка проводится должностными лицами налогового органа согласно ст. 88 Налогового кодекса в течение трех месяцев. В жизни она обычно завершается в течение 75 календарных дней со дня представления плательщиком декларации. В основном трехмесячный срок проверки сохраняется в том случае, когда руководитель: назначает

проведение встречных проверок и иных мероприятий налогового контроля; при проверке крупнейших и основных плательщиков; при выявлении в представленных документах противоречий, на что требуется дополнительное время.

Отделы камеральных проверок все больше применяют автоматизированные способы проверки деклараций.

Основными этапами камеральной проверки являются: проверка полноты представления плательщиком отчетности; визуальная проверка правильности их оформления - полнота и четкость заполнения всех необходимых реквизитов; проверка своевременности представления налоговой отчетности. Обычно эти проверки проводятся на стадии принятия налоговых деклараций. Затем проверяется правильность арифметического подсчета итоговых сумм налогов, подлежащих уплате в бюджет; проверка обоснованности ставок налогов и льгот.

Над камеральной проверкой отчетов работают три отдела: полнотой представления и правильностью заполнения реквизитов занимается отдел работы с налогоплательщиками, арифметическим контролем - отдел ввода налоговой отчетности, а своевременностью сдачи отчетности, обоснованностью применения налоговых ставок и льгот, а также правильностью расчета налоговой базы - непосредственно отдел камеральных проверок.

Через шесть дней после установленного срока представления деклараций отдел камеральных проверок осуществляет сверку плательщиков, обязанных их сдать и фактически их представивших, затем на основании письменного уведомления вызывает плательщика для дачи пояснений о непредставлении деклараций в установленный срок. По истечении двух недель после установленного срока представления деклараций в течение трех рабочих дней осуществляется повторная сверка, после чего в отношении плательщиков, не представивших декларации, принимается решение о приостановлении их операций по счетам в банке. Это решение направляется банку с одновременным уведомлением плательщика. После представления декларации налоговый орган в течение одного операционного дня принимает решение об отмене приостановления операций по счетам плательщика в банке.

Главный этап - проверка правильности исчисления налоговой базы, для чего проводится анализ, включающий в себя: проверку логической связи между отдельными отчетными и расчетными показателями; проверку сопоставимости отчетных показателей с аналогичными показателями предыдущего отчетного периода.

Бывают случаи, когда налоговые органы требуют от бухгалтеров оригинал документа, после чего они пропадают. Если дело доходит до суда, плательщик доказать ничего не может, потому что для этого нужен только подлинник (ст. 67 ГК РФ и ст. 71 АПК РФ).

В соответствии со ст. 93 Кодекса инспектор во время проверки имеет право требовать необходимые документы, а плательщик должен в течение пяти дней их представить. Но законодательство не запрещает бухгалтеру отдавать копии.

Часто инспекторы говорят, что в связи с непредставлением оригиналов будет произведена выемка документов. Но выемка проводится в соответствии со ст. 94 Налогового Кодекса на основании мотивированного постановления руководителя инспекции. И только если есть основания полагать, что подлинники документов будут уничтожены, сокрыты, исправлены или заменены, инспектор вправе изъять оригиналы документов.

Если выемка неизбежна, желательно сразу же получить от инспекторов заверенные ими копии документов. Кроме того, эти документы должны быть перечислены в протоколе об изъятии, копию которого нужно также иметь.

Если при камеральной проверке выявлены ошибки в заполнении документов или противоречия, то об этом не позднее трех рабочих дней сообщается налогоплательщику с требованием внести исправления в срок, не превышающий пяти рабочих дней.

По окончании камеральной проверки декларация подписывается на титульном листе должностным лицом, проводившим проверку, с указанием даты ее проведения. Если декларация передана по каналам связи и при проверке установлено налоговое правонарушение, то декларация распечатывается и также подписывается. По окончании проверки декларации по налогу на доходы физических лиц - индивидуальных предпринимателей отделом камеральных проверок выписывается налоговое уведомление на уплату авансовых платежей и платежный документ на уплату авансовых платежей.

Если по результатам проверки выявлены обстоятельства, свидетельствующие о совершении налогового правонарушения, должностным лицом составляется докладная записка на имя руководителя налогового органа с предложениями по привлечению к налоговой ответственности, отказу в привлечении к ответственности, о проведении дополнительных мероприятий налогового контроля.

Не позднее двухнедельного срока до окончания срока проведения камеральной проверки докладная записка и материалы проверки передаются в юридический отдел для подготовки проекта решения. Решение же выносится руководителем налогового органа не позднее последнего дня срока, установленного для проведения камеральной проверки. В решении налогового органа о привлечении налогоплательщика к ответственности содержатся обычно предложения по уплате сумм неуплаченных (не полностью уплаченных) налогов, пеней, санкций.

Принятие решения о проведении дополнительных мероприятий налогового контроля допускается на основании письменного разрешения вышестоящего налогового органа. Для получения разрешения налоговый

орган, проводящий проверку, не позднее десяти дней срока до окончания установленного срока проверки направляет в вышестоящий налоговый орган по электронной почте соответствующее письмо.

Отдел камеральных проверок не позднее следующего рабочего дня за днем вынесения решения направляет его в отдел ввода для отражения в РСБ налогов, пеней и санкций, а копии данных решений - в отдел урегулирования задолженности. На основании решения налогоплательщику в десятидневный срок направляется требование об уплате сумм налога, пеней, санкций. Это требование и копия решения вручаются налогоплательщику под расписку или же направляются по почте заказным письмом и считаются полученными по истечении шести дней после их отправки.

При установлении фактов нарушения сроков представления декларации, непредставления сведений, неисполнения банком решения о приостановлении операций по счетам плательщика, грубого нарушения правил ведения бухгалтерского учета отдел камеральных проверок составляет протокол об административном правонарушении и вызывает на основании письменного уведомления плательщика для ознакомления с протоколом. Протокол не позднее следующего дня после составления по реестру передается в юридический отдел.

Выездная налоговая проверка

Выездные проверки делятся на комплексные и тематические. При комплексной проверке проверяется правильность расчетов с бюджетом по всем налогам, а при тематической - по одному или нескольким налогам, отдельным вопросам, например по возмещению налога на добавленную стоимость.

Как правило, выездные проверки заранее планируются, к ним готовятся. Особое внимание уделяется процессуальным вопросам проверки, оформлению результатов и вынесению решений. Вопросы выездных проверок рассматриваются в многочисленных нормативных актах: Налоговом кодексе (гл. 14), Законе РФ от 21.03.1991 N 943-1 "О налоговых органах Российской Федерации", Приказах ФНС России и других документах.

В соответствии с Законом РФ "О налоговых органах Российской Федерации" предусмотрена периодичность выездных проверок юридических лиц - не менее одного раза в два года. Однако жизнь показала, что это требование практически невыполнимо - для его осуществления отсутствовала необходимая численность налоговых работников, да и в такой периодичности во многих случаях не было необходимости. Обычно проверками охватывалось не более 30% плательщиков. В последние годы проявляется тенденция снижения количества проверок.

В 1996 г. Государственной Думой приняты поправки в этот Закон - о необязательности выездных проверок отдельных категорий юридических

лиц каждые два года. На основании письменного решения руководителя налогового органа проверка может не проводиться в случаях:

1) если налогоплательщик своевременно представляет документы, необходимые для исчисления и (или) уплаты налогов и других обязательных платежей;

2) если последняя проверка не выявила нарушений налогового законодательства;

3) если увеличение размера имущества или иного объекта налогообложения организаций документально подтверждено;

4) если отсутствуют документы и информация, ставящие под сомнение происхождение средств налогоплательщика или свидетельствующие о наличии нарушений налогового законодательства.

Во многих случаях перед проведением проверок проверяющие изучают всю информацию о налогоплательщике, его обособленных подразделениях, наличии счетов в банках, недвижимого имущества и транспортных средств, объемах потребленной электрической и тепловой энергии, других материальных ресурсах и ее анализ в сопоставлении с бухгалтерской отчетностью, отражающей объемы производства и реализации продукции.

Проведение выездных проверок регламентируется Инструкцией N 60 МНС России от 10.04.2000 г. «О порядке составления акта выездной налоговой проверки и производства по делу о нарушениях законодательства о налогах и сборах» (а также Постановлениями Фонда социального страхования РФ: от 17.03.2004 N 24 «Об утверждении Методических указаний о порядке назначения, проведения документальных выездных проверок страхователей по обязательному социальному страхованию и принятия мер по их результатам», от 04.12.2003 N 134 «Об утверждении Методических указаний о порядке назначения, проведения документальных выездных проверок страхователей по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний и принятия мер по их результатам».[4, с 50]

Объектами проверки обычно являются: устав и учредительные документы организации, декларации, документы бухгалтерской отчетности, договоры, банковские и кассовые документы, накладные, акты выполненных работ, счета-фактуры, учетные регистры, главная книга, журналы-ордера, ведомости и другие документы.

Проверка документов осуществляется сплошным и (или) выборочным способами. При выборочном способе проверяется часть учетных документов, отобранная как с учетом значимости хозяйственных операций для формирования налоговой базы, так и посредством применения методов случайной выборки. Если в результате выборочной проверки выявляются налоговые правонарушения, то проверка по данному виду финансово-хозяйственной деятельности проводится сплошным методом за весь проверяемый период. Информация, хранящаяся в электронном виде, может

проверяться как непосредственно на компьютере, для чего целесообразно привлекать специалиста в сфере информационных технологий, так и на копиях, выполненных на бумажных носителях.

Выездная проверка не может продолжаться более двух месяцев, в исключительных случаях вышестоящий налоговый орган может увеличить ее продолжительность до трех месяцев. При проведении выездных проверок организаций, имеющих филиалы и представительства, срок проведения проверки увеличивается на один месяц для проведения проверки каждого филиала и представительства (ст. 89 Кодекса). Срок проведения проверки включает в себя время фактического нахождения проверяющих на территории проверяемого налогоплательщика. В этот срок не засчитываются периоды между вручением налогоплательщику требования о представлении документов и представлением им запрашиваемых документов.

Налоговые органы не вправе проводить две и более выездные налоговые проверки по одним и тем же налогам за один и тот же период.

При проведении выездной налоговой проверки у налогоплательщика могут быть истребованы необходимые для проверки документы. Ознакомление должностных лиц налоговых органов с подлинниками допускается только на территории налогоплательщика, за исключением случаев проведения выездной налоговой проверки по месту нахождения налогового органа.

При необходимости лица, осуществляющие выездную проверку, могут проводить инвентаризацию имущества, а также производить осмотр (обследование) производственных, складских, торговых и иных помещений и территорий, используемых для извлечения дохода либо связанных с содержанием объектов налогообложения, и ряд других процессуальных действий.

В последний день проведения выездной налоговой проверки проверяющий обязан составить справку о проведенной проверке, в которой фиксируются предмет проверки и сроки ее проведения, и вручить ее налогоплательщику или его представителю. В случае, если налогоплательщик или его представитель уклоняются от получения справки о проведенной проверке, справка направляется налогоплательщику заказным письмом по почте.

Оформление результатов налоговой проверки

По результатам выездной налоговой проверки в течение двух месяцев со дня составления справки о проведенной выездной налоговой проверке уполномоченными должностными лицами налоговых органов должен быть составлен в установленной форме акт налоговой проверки. [1, статья 100]

В случае выявления нарушений в ходе проведения камеральной налоговой проверки акт должен быть составлен в течение 10 дней после окончания камеральной налоговой проверки.

Акт налоговой проверки подписывается лицами, проводившими соответствующую проверку, и лицом, в отношении которого проводилась эта проверка (его представителем).

Результаты камеральной налоговой проверки фиксируются в предусмотренных строках форм налоговой отчетности, при этом акт налоговой проверки не составляется.

В акте налоговой проверки указываются:

1) дата акта налоговой проверки. Под указанной датой понимается дата подписания акта лицами, проводившими эту проверку;

2) полное и сокращенное наименования либо фамилия, имя, отчество проверяемого лица;

3) фамилии, имена, отчества лиц, проводивших проверку, их должности с указанием наименования налогового органа, который они представляют;

4) дата и номер решения руководителя (заместителя руководителя) налогового органа о проведении выездной налоговой проверки (для выездной налоговой проверки);

5) дата представления в налоговый орган налоговой декларации и иных документов (для камеральной налоговой проверки);

6) перечень документов, представленных проверяемым лицом в ходе налоговой проверки;

7) период, за который проведена проверка;

8) наименование налога, в отношении которого проводилась налоговая проверка;

9) даты начала и окончания налоговой проверки;

10) адрес места нахождения организации или места жительства физического лица;

11) сведения о мероприятиях налогового контроля, проведенных при осуществлении налоговой проверки;

12) документально подтвержденные факты нарушений законодательства о налогах и сборах, выявленные в ходе проверки, или запись об отсутствии таковых;

13) выводы и предложения проверяющих по устранению выявленных нарушений и ссылки на статьи настоящего Кодекса, в случае если настоящим Кодексом предусмотрена ответственность за данные нарушения законодательства о налогах и сборах. [10]

В случае если лицо или его представитель уклоняются от получения акта налоговой проверки, этот факт отражается в акте налоговой проверки, и акт налоговой проверки направляется по почте заказным письмом по месту нахождения организации или месту жительства физического лица.

Лицо, в отношении которого проводилась налоговая проверка (его представитель), в случае несогласия с фактами, изложенными в акте налоговой проверки, вправе представить в соответствующий налоговый

орган письменные возражения по указанному акту в целом или по его отдельным положениям.

Вынесение решения по результатам рассмотрения материалов налоговой проверки

Материалы проверки рассматриваются руководителем налогового органа. Руководитель налогового органа извещает о времени и месте рассмотрения материалов налоговой проверки лицо, в отношении которого проводилась эта проверка.

Неявка лица, в отношении которого проводилась налоговая проверка (его представителя), не является препятствием для рассмотрения материалов налоговой проверки, за исключением тех случаев, когда участие этого лица будет признано руководителем (заместителем руководителя) налогового органа обязательным для рассмотрения этих материалов.

В ходе рассмотрения материалов налоговой проверки руководитель (заместитель руководителя) налогового органа:

1) устанавливает, совершало ли лицо, в отношении которого был составлен акт налоговой проверки, нарушение законодательства о налогах и сборах;

2) устанавливает, образуют ли выявленные нарушения состав налогового правонарушения;

3) устанавливает, имеются ли основания для привлечения лица к ответственности за совершение налогового правонарушения;

4) выявляет обстоятельства, исключаящие вину лица в совершении налогового правонарушения, либо обстоятельства, смягчающие или отягчающие ответственность за совершение налогового правонарушения. [9]

По результатам рассмотрения материалов налоговой проверки руководитель (заместитель руководителя) налогового органа выносит решение:

1. о привлечении налогоплательщика к налоговой ответственности за совершение налогового правонарушения;

2. об отказе в привлечении налогоплательщика к налоговой ответственности за совершение налогового правонарушения.

3. о проведении дополнительных мероприятий налогового контроля.

Решение о привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения и решение об отказе в привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения вступают в силу по истечении 10 дней со дня вручения лицу (его представителю), в отношении которого было вынесено соответствующее решение. При этом соответствующее решение должно быть вручено в течение пяти дней после дня его вынесения.

После вынесения такого решения руководитель (заместитель руководителя) налогового органа вправе принять обеспечительные меры, направленные на обеспечение возможности исполнения указанного решения.

Копия решения о привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения или решения об отказе в привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения, а также копия решения о принятии обеспечительных мер и копия решения об отмене обеспечительных мер вручаются налогоплательщику либо его представителю под расписку.

На основании вынесенного решения о привлечении налогоплательщика к ответственности за совершение налогового правонарушения налогоплательщику направляется требование об уплате недоимки по налогу и пени.

Несоблюдение должностными лицами налоговых органов требований может являться основанием для отмены решения налогового органа вышестоящим налоговым органом или судом.

Соблюдения всех необходимых требований обеспечивает высокое качество и эффективность налоговых проверок. [12]

Таким образом, налоговые проверки являются основной формой осуществления налогового контроля, потому что именно они среди форм налогового контроля, перечисленных в статье 82 Налогового Кодекса РФ, названы первыми. Их целью является контроль за соблюдением налогоплательщиком, плательщиком сбора, налоговым агентом законодательства о налогах и сборах.

Проведение камеральной налоговой проверки содержит не только множество этапов, но и над камеральной проверкой отчетов работают три отдела, что является надежным способом проверки документации, поступающей от налогоплательщиков; при проведении выездной налоговой проверке к участию к ней могут привлекаться специалисты и эксперты. Также законодательством предусмотрены некоторые ограничения на проведение выездных налоговых проверок. В отличие от камеральных налоговых проверок на проведение выездной налоговой проверки требуется специальное разрешение руководителя налогового органа или его заместителя.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 1. Часть 2. – М.: «ЮРКНИГА», 2006.
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях. – М.: Юрайт – Издат., 2007г.
3. Налоги и налогообложение в РФ./ Учебник под ред. И.М. Александров. - М, Инфра – М, 2008
4. Налоговые проверки: учебно-практическое пособие (издание второе, переработанное и дополненное) Л. В. Спирина, 2007 г.
5. «Налоговое право России: Учебник для ВУЗов» Крохина Ю.Д. М.: Юристъ, 2007 С.122-123
6. Рыманов А.Ю. Налоги и налогообложение. – М, Инфра – М, 2007.

7. Налоги и налогообложение./Учебник под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской. – СПб: Питер, 2007.
8. Налоги и налогообложение: Учеб. Пособие под ред. Б. Х. Алиева. - М.: Финансы и статистика, 2005.-416с
9. Информационно-правовая система: Консультант Плюс.
10. <http://www.nalog.ru>
11. <http://www.eeenn.narod.ru>
12. <http://www.avents.ru/nalog.html>

Онищенко С.В.
преподаватель
КузГТУ

филиал в г. Прокопьевске
Россия, г. Прокопьевск

СИСТЕМА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ: ПОНЯТИЕ, ЦЕЛИ И ЭЛЕМЕНТЫ, ВИДЫ БЮДЖЕТОВ

Аннотация. Актуальность выбранной темы определяется тем, что в настоящее время система бюджетирования является основой управления большинства предприятий в России и за рубежом. Бюджетирование является эффективной управленческой технологией, которая объединяет в себе всю совокупность управленческих процессов (планирование, организация, контроль, мотивация, координация, выработка управленческих решений). Автор раскрывает сущность системы бюджетирования, выделяет основные цели, а также приводит классификацию бюджетов. Особое значение среди видов бюджетов автор придает бюджетированию по центрам финансовой ответственности.

Ключевые слова. Бюджетирование, цели бюджетирования, элементы бюджетирования, классификация бюджетов, бюджетирование по центрам финансовой ответственности (ЦФО).

Планирование – одна из составных частей управленческого цикла. Совершенствование систем управления предприятием предполагает проведение комплекса мер, способствующих повышению конкурентоспособности бизнеса. Добиться эффективного использования собственных и привлечённых ресурсов возможно при условии разработки детального плана действия организации. Планирование включает этапы определения целей и задач разрабатываемых мероприятий, рассмотрения различных вариантов их проведения, выбор оптимального варианта [2, с. 9]. В зависимости от целей, подходов, используемой информации, нормативной базы, применяемых путей получения и согласования тех или иных конечных плановых показателей различаются методы планирования. Одним из них является бюджетный метод или бюджетирование.

Бюджетирование представляет собой:

- фундамент для подготовки методик точных и надёжных расчётов;

– средство управленческого анализа прибыли и уровня операционных затрат предприятия;

– руководство для осуществления ценообразования;

– средство расчёта потребностей в капитале [1, с. 25].

Сущность бюджетирования состоит в разработке взаимосвязанных планов производственно-хозяйственной деятельности компании, её подразделений исходя из текущих и стратегических целей, в контроле над выполнением этих планов, в корректирующем воздействии на отклонения от параметров их использования. В информационном отношении это система, интегрирующая результаты процессов планирования, учёта, контроля и анализа стоимостных показателей деятельности компании.

Система бюджетирования – это система управления формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов, регулирование всех финансовых процессов на предприятии. Задача системы бюджетирования – обеспечить наиболее эффективное и точное планирование и принятие управленческих решений. Система бюджетирования должна быть построена таким образом, чтобы руководство предприятия в любой момент времени имело возможность получить всю необходимую информацию для принятия решения, будь то оплата текущих счетов или заключение новых договоров [12].

Система бюджетирования – организационно-экономический комплекс, обладающий рядом специальных атрибутов, введенных в систему управления предприятием. Наиболее важными из них являются:

– применение особых носителей управленческой информации – бюджетов;

– присвоение структурным подразделениям статуса бизнес-единиц;

– высокий уровень децентрализации управления предприятием.

Бюджет является количественным выражением централизованно установленных показателей плана компании на определённый период по следующим показателям:

– использование финансовых, товарно-материальных, капитальных ресурсов;

– доходы и расходы;

– движение денежных средств;

– привлечение источников финансирования для текущей и инвестиционной деятельности;

– капитальные инвестиции и финансовые вложения [3, с. 5].

Бюджет является количественным выражением планов деятельности компании, т.е. финансовым итогом мероприятий, установленных в планах компании. Планирование деятельности компании должно иметь необходимую и достаточную детализацию для понимания реализуемости поставленных целей. Соответственно бюджетирование является финансовым продолжением детального планирования мероприятий компании,

направленных на достижение поставленных целей. Хорошо проработанный бюджет обеспечивает руководителям компаний возможность анализировать и оценивать свою деятельность и корректировать, в случае необходимости, стратегические цели компании с помощью систем мотивации, делая их интересными для воплощения с точки зрения персонала.

Особенность управления посредством системы бюджетирования заключается в сочетании централизованного стратегического управления на уровне предприятия и децентрализации оперативного управления на уровне его подразделений. Децентрализация управления предприятием при использовании системы бюджетирования означает:

- делегирование управленческих полномочий звеньям низшего уровня;
- повышение хозяйственной самостоятельности этих звеньев;
- наделение звеньев определенным имуществом, необходимым для решения стоящих перед ними задач;
- закрепление за звеньями затрат, связанных с их деятельностью, т.е. предоставление возможности в широких пределах управлять этими затратами;
- закрепление за подразделениями части получаемого ими дохода;
- отчуждение части дохода, получаемого каждым подразделением для финансирования деятельности подразделений, не имеющих возможности получать такой доход извне;
- главенство миссии предприятия над целями отдельных подразделений.

Целью внедрения системы бюджетирования является повышение эффективности деятельности предприятия. Критерием эффективности является превышение доходов предприятия над его затратами при выполнении функций, возложенных на предприятие. Повышение эффективности деятельности компании может быть обусловлено следующими факторами:

- повышение финансовой прозрачности деятельности компании: сводится в единый баланс все множество финансовых потоков, связанных с формированием доходов и расходов, решается проблема их согласования, как на уровне предприятия, так и его отдельных подразделений;
- делегирование ответственности на нижние уровни управления: закрепление бюджетов за подразделениями переносит значительную часть ответственности с директора предприятия на руководителей этих подразделений, руководители среднего звена получают возможность управлять доходами и затратами своих подразделений в рамках общего бюджета предприятия;
- реализация принципа материальной заинтересованности всего персонала в результатах работы своего подразделения и предприятия в целом, т.к. внедрение бюджетирования позволяет оценивать работу

персонала посредством степени исполнения и достижения целевых показателей бюджетов;

- реализация полного управленческого цикла: планирование, организация, мотивация, учет, анализ и регулирование, при этом управление финансами ведется в режиме реального времени;

- становится возможным ориентировать финансовую политику на решение конкретных проблем, например, предприятие, находящееся в сложном финансовом положении, может заложить в основу бюджета необходимые средства и график погашения своей просроченной кредиторской задолженности;

- в основу финансового планирования закладывается план производства продукции, материально-технического и кадрового обеспечения, система бюджетирования становится основой комплексного управления всеми направлениями деятельности предприятия [9].

Основное назначение бюджетирования – прогноз финансового состояния компании, выраженное в виде лимитов расходов и затрат, оценка нормативов использования ресурсов, а также движения денежных, материальных и трудовых потоков. Именно с помощью бюджетов компания оценивает и прогнозирует свои финансовые результаты, используемые активы, источники их формирования, движение денежных средств и потребности в финансировании или возможности изъятия средств. В общем виде назначение бюджетирования можно определить как получение ответов на такие вопросы: как, где и какие ресурсы компании необходимо использовать для обеспечения её эффективного развития.

Система бюджетирования включает в себя следующие элементы:

- технология, то есть совокупность методик формирования бюджетов;
- структура бюджетов, то есть виды, форматы бюджетов;
- порядок консолидации и соподчинения бюджетов различных уровней управления и функционального назначения;

- система целевых показателей и нормативов, например номенклатура производимой продукции, виды доходов и расходов, элементы и статьи затрат, перечень обязательств и виды собственного капитала, направление инвестирования, основные и вспомогательные производства, типы клиентов, категории персонала и т.д.;

- центры ответственности за состояние и исполнение бюджетов;
- финансовая структура управления, которая позволяет реализовать финансовое планирование на предприятии;

- автоматизированная информационная система поддержки планирования и контроля исполнения бюджетов: на средних и крупных предприятиях процесс разработки, контроля и анализа исполнения бюджетов предполагает регистрацию и обработку больших массивов информации, что затруднительно сделать вручную. В бюджетном процессе уровень оперативности и качества учетно-аналитической работы существенно

повышается, а количество ошибок сокращается при использовании программно-технических средств.

При организации системы бюджетирования большое значение имеет выбор подхода и метода бюджетного управления. Существует два подхода к бюджетированию – «сверху вниз» и «снизу вверх». При организации планирования по принципу «сверху вниз» все бюджеты разрабатываются на высшем уровне управления, а затем структурные подразделения более низкого уровня получают различные задания, которые должны выполнить, чтобы обеспечить исполнение бюджетов. Т.е. на высшем уровне управления компании находится финансовая служба, разрабатывающая бюджеты для компании в целом и на базе этих бюджетов определяющая конкретные задания (в натуральных и стоимостных показателях) для отделов, служб, цехов, которые должны исполняться в обязательном порядке. При организации планирования по принципу «снизу вверх» руководители компании или их уполномоченные представители запрашивают данные из отдельных структурных подразделений для составления ими своих бюджетов, а затем обрабатывают и консолидируют полученные данные в сводный бюджет компании.

Оба подхода имеют свои преимущества и недостатки. Выбор принципа планирования зависит от конкретных условий деятельности компании. Теоретически принято считать, что планирование «снизу вверх» является более эффективным. Организация бюджетирования «снизу вверх» позволяет составлять более точные финансовые планы, т.к. на низшем уровне управления известно, какие расходы предстоят, и имеется полная информация. Данный принцип применим, когда речь идёт о развитии бизнеса и росте объёмов продаж, когда компании функционирует в условиях жёсткой конкурентной борьбы и успешное развитие бизнеса требует гибкости в принятии решений, т.е. целесообразным является делегирование определённых полномочий по принятию решений на уровень отдельных структурных подразделений. Выбор в пользу принципа планирования «сверху вниз» может быть принят тогда, когда централизация управления является эффективной. Это может происходить в условиях медленного роста объёмов продаж, стабильного рынка сбыта, когда основные параметры деятельности компании и рынка предсказуемы. В таких условиях главное – контролировать все виды расходов. Для предприятий, чья деятельность сопровождается снижением объёмов продаж или реструктуризацией, планирование по принципу «сверху вниз» также является наиболее эффективным.

Планирование «снизу вверх» предусматривает сбор и фильтрацию бюджетной информации от исполнителей к руководителям нижнего уровня и далее к руководству компании. При таком подходе много сил и времени, как правило, уходит на согласование бюджетов отдельных структурных единиц. Кроме того, довольно часто представленные «снизу» показатели сильно изменяются руководителями в процессе утверждения бюджета, что в

случае необоснованности решения или недостаточной аргументации может вызвать негативную реакцию подчиненных. В дальнейшем такая ситуация может привести к снижению доверия и внимания к бюджетному процессу со стороны менеджеров нижнего уровня, что выражается в небрежно подготовленных данных или сознательном завышении цифр в первоначальных версиях бюджета. Планирование «сверху вниз» требует от руководства компании четкого понимания основных особенностей организации и способности сформировать реалистичный прогноз на рассматриваемый период. Бюджетирование «сверху вниз» обеспечивает согласованность бюджетов отдельных подразделений и позволяет задавать контрольные целевые показатели для оценки эффективности работы отдельных подразделений.

Основные методические подходы к бюджетированию на предприятии:

- построение бюджетов на основе финансовой структуризации – бюджетирование по центрам финансовой ответственности (далее ЦФО);
- построение бюджетов на основе выделения бизнес-процессов (видов деятельности) – АBB (activity-based budgeting).

Традиционно компаниями используется модель бюджетирования, построенная на основе их финансовой структуры. Использование данной методики позволяет ответить на важные вопросы: кто и сколько зарабатывает и тратит в компании, а также, какова эффективность этих расходов. Данная методика заключается в формировании финансовой структуры на базе организационной с закреплением финансовой ответственности и полномочий за руководителями ЦФО. Методика опирается на последовательный метод бюджетного управления, когда все бюджеты компании выводятся из бюджета продаж. Несмотря на широкое использование этой методики для целей бюджетирования, она связана с определёнными трудностями. Основная трудность заключается в чётком распределении функциональных обязанностей между подразделениями с жёсткой фиксацией границ финансовой ответственности, а также их прав и обязанностей. Обычно финансовое структурирование компании производится на базе её организационной структуры и позволяет сделать последнюю более управляемой.

Использование традиционной модели управления компанией имеет ряд недостатков, которые могут быть вызваны ошибками в постановке системы бюджетирования. При построении бюджетной системы управления ЦФО наделяются определёнными бюджетными полномочиями, т.е. несут ответственность за ряд показателей (доходов, расходов, прибыли), на которые они могут оказывать влияние в процессе своей деятельности. Однако понятие ЦФО может быть подменено понятием ЦФУ, по которому происходит учёт затрат, именно в этот момент нарушается принцип децентрализации управления, ослабляется ответственность и способность влиять на результат в каждом из ЦФО. Например, при внесении в бюджет ЦФО статьи «расходы на корпоративное обучение» происходит увеличение

бюджета этого подразделения. Отвечать за эту статью должен ЦФО, но влиять на её размер он не может, потому что причины лежат вне сферы его влияния. Выбором программ обучения, как правило, занимается кадровая служба, а не сотрудники данного ЦФО. Тем не менее, суммы по этим статьям находятся в бюджете каждого подразделения, и создается впечатление, что они за это отвечают. Но ответственность в этом случае мнимая, поскольку размер такой статьи должны контролировать те лица, которые могут либо отменить решение, либо изменить вариант реализации.

Традиционный подход к постановке системы бюджетирования можно назвать неэффективным по следующим причинам:

- бюджеты составляются на основе непроверенных данных. При планировании своей работы руководители подразделений должны опираться на заключённые долгосрочные договоры, однако зачастую планы составляются исходя из прогнозов и предположений, точность которых является невысокой;

- усиление вертикальной системы управления. Утверждение и корректировка бюджетов происходит на высшем уровне управления, т.е. подразделениям централизованно навязываются конкретные действия в рамках установленных бюджетов. Такой подход допустим при бюджетном управлении одним предприятием, когда жизненно важна согласованная работа всех отделов. Но он может нанести ущерб работе холдинга, когда юридические лица, входящие в его состав, лишаются свободы принятия решений и не могут оперативно реагировать на существующие на рынке тенденции;

- бюджеты поощряют неэффективную работу сотрудников. Наличие увязки вознаграждения сотрудников с результатами исполнения бюджета приводит к тому, что в процессе составления бюджетов руководители подразделений стремятся завысить показатели расходов своих подразделений и занижить показатели доходов;

- высокие трудозатраты на формирование бюджета компании. Формирование годового бюджета средней компании может занять от одного до трех месяцев работы планового отдела из 3–4 человек. Это также дополнительная нагрузка на руководителей других подразделений, вынужденных сначала составить свои бюджеты, а потом защищать их, отрываясь от текущей работы в ущерб компании;

- неоперативное обновление бюджетов. В лучшем случае составленные бюджеты пересматриваются раз в месяц, а в худшем – раз в год. При этом в зависимости от сферы деятельности бизнеса ситуация на рынке может кардинально меняться в течение недели. В таком случае, какой смысл тратить время и деньги на оплату труда высококвалифицированных специалистов по бюджетированию;

- отсутствие четкой взаимосвязи со стратегическими целями бизнеса. Одна из основных функций бюджетного управления – пошаговое движение

компании к достижению стратегических целей. Но если бюджетирование не увязано со стратегией, то оно будет только препятствовать достижению стратегических целей, что может отрицательно сказаться на положении компании;

- сама процедура планирования не добавляет ценности производимой продукции. Организуя процесс формирования бюджетов, проводя план-факт-анализ, компания несет существенные издержки, которые не добавляют ценности выпускаемой продукции;

Все эти недостатки привели к появлению новых подходов к планированию деятельности компании. Один из них – процессно-ориентированное бюджетирование (АВВ).

АВВ предполагает построение системы бюджетирования на базе выделения бизнес-процессов компании с закреплением полномочий и ответственности за ресурсы. Её особенность заключается в том, что структурирование деятельности компании проводится не по функциям, а по выполняемым бизнес-процессам, с закреплением ответственных за каждый бизнес-процесс. Данная методика требует чёткого определения границ отдельных бизнес-процессов и предполагает назначение лиц, ответственных за результаты работы отдельных бизнес-процессов, с наделением их полномочиями и ответственностью за потребляемые этими бизнес-процессами ресурсы. Данная методика используется компаниями намного реже в силу более высоких требований к структурированию деятельности компании.

Пошагово процедуру формирования процессно-ориентированного бюджета можно представить следующим образом:

- планирование объемов производства в натуральном выражении (традиционный подход);

- описание действий. Т.е., нужно детально описать, кто и что должен делать, чтобы произвести запланированное количество продукции. Причем речь идет не только о том, что делают производственные рабочие, но также учитывается и работа аппарата управления, бухгалтерии и т. д.;

- определение продолжительности каждого из действий;

- оценка потребности в ресурсах. Зная продолжительность действий и производительность можно посчитать, какими ресурсами располагает компания, и сопоставить их с требованиями плана;

- расчет затрат. Располагая информацией о количестве необходимых ресурсов и их стоимости (например, заработная плата), несложно посчитать затраты на ресурс.

После того как оценены затраты по каждому конкретному ресурсу, они могут быть сгруппированы по центрам ответственности, по процессам или по отдельным наименованиям выпускаемой продукции. В случае если сформированный бюджет не удовлетворяет каким-либо требованиям, можно скорректировать количество ресурсов, их производительность и, самое

главное, оптимизировать бизнес-процессы. Процессно-ориентированная модель компании – это инструмент оценки персонала, она даёт возможность более широких корректировок в ходе формирования операционных бюджетов и позволяет учесть быстроизменяющуюся ситуацию на рынке [11].

Одна из проблем, с которой сталкиваются предприятия при традиционном подходе к бюджетированию, — планирование косвенных затрат. Эти затраты предназначены в основном для обеспечения работы вспомогательных подразделений, поэтому трудно проследить их взаимосвязь с объемом выпускаемой продукции. В результате руководители подразделений либо закладывают в бюджет избыточные расходы, либо, наоборот, не учитывают некоторые затраты. Внедрение АВВ позволяет решить данную проблему. Одно из наиболее значимых его преимуществ в том, что оно позволяет спланировать и обосновать бюджеты подразделений, работа которых напрямую не связана с запланированным выпуском готовой продукции. Процессно-ориентированное бюджетирование даёт возможность определить эффективность использования сотрудниками компании рабочего времени (уровень загрузки), оборудования и т. д. Кроме того, оно позволяет выявить неэффективные бизнес-процессы, которые требуют реорганизации или передачи на аутсорсинг [7].

Можно выделить следующие существенные преимущества метода АВВ:

- он позволяет не планировать по принципу «от достигнутого», а формировать бюджет фактически «на нулевой основе» (zero-based budget);
- с помощью АВВ на бюджетный период устанавливается целевое значение эффективности каждого процесса, которое выражается себестоимостью результативной единицы процесса;
- если АВВ внедрён при достаточной детализации бизнес-процессов, то это позволяет выявить резервы, скрытые в «недозагруженности» ресурсов, а также ресурсы, которые явно «перегружены» процессами и, вероятно, некачественно выполняют их.

Основной недостаток этого метода в его сложности и большой трудоемкости. Применение методики АВВ пока не получило широкого распространения в российских компаниях, во-первых, из-за неизвестности этого эффективного метода для большинства руководителей предприятий, во-вторых, из-за отсутствия отработанной отечественной технологии внедрения и программных средств поддержки, а в-третьих, из-за её трудоемкости. Существуют и другие проблемы АВВ-бюджетирования:

- опасность недостаточной или, наоборот, чрезмерной детализации бизнес-процессов, что приводит либо к большим погрешностям в расчётах, либо к значительной трудоёмкости и стоимости модели;
- методически АВВ должен быть хорошо проработан; необходимо максимально полно учитывать взаимосвязи между продуктами, процессами

и ресурсами — они не всегда являются линейными. Если слишком упростить эти связи, то расчеты могут быть крайне неточными и не оправдают затрат на внедрение АВВ;

- введение ответственности руководителей за стоимостные параметры процессов, как и любое организационное изменение, может вызвать недовольство персонала и его противодействие;

- модель АВВ необходимо корректировать при изменении бизнес-процессов, поскольку если использовать устаревшую модель, то расчеты могут быть неверными.

Процесс управления компанией, ориентированный на динамично развивающуюся внешнюю среду, приводит к необходимости более частого пересмотра бюджетных показателей. По мере устаревания показателей годового бюджета должна проводиться его ревизия раз в полгода или даже в квартал. Развитие данного подхода привело к возникновению скользящего прогноза (rollingforecast). Скользящий прогноз отличается от традиционного бюджета по ряду параметров:

- при анализе не существует фиксированной «финишной линии» в виде конца финансового года, анализ ведётся в рамках постоянного временного интервала (12 или 18 месяцев);

- скользящий прогноз не связан с бюджетом, в его фокусе находятся ключевые показатели деятельности компании (доходы, расходы, капитальные затраты);

- оценка эффективности, стимулы и вознаграждения не должны быть привязаны к прогнозу.

Внедрение модели скользящего прогноза означает, что затраты могут пересматриваться и одобряться поквартально, что дает получателям бюджетных средств возможность выдвижения новых требований, которые нельзя было предусмотреть при подготовке годового бюджета. Менеджеры могут использовать его как инструмент планирования и координации ресурсов. Он способствует более долгосрочному планированию. Скользящий прогноз помогает исполнительным директорам быстрее распознавать приближающиеся изменения в эффективности бизнеса.

Использование скользящего прогноза требует интеграции со стратегией компании посредством использования стратегического бюджета. К стратегическому бюджету относятся такие проекты, как запуск новых продуктов и услуг, выявление новых потребителей, рынков, сфер и регионов для осуществления бизнеса, а также организация новых партнерств и совместных предприятий. При таком подходе скользящий прогноз превращается из механического действия, охватывающего краткосрочные показатели, в инструмент управления, направляющий внимание и ресурсы на самые важные стратегические проекты [8].

Бюджетирование по направлениям деятельности – ещё один подход к построению системы бюджетирования компании, который учитывает

особенности деятельности компании, функциональные взаимосвязи между её подразделениями. Данный подход призван разрешить противоречие, возникающее при неверном построении системы бюджетирования, когда логика её построения расходится с логикой ведения бизнеса и в результате происходит неверное распределение ответственности за расходы. Построение системы бюджетирования основано на выделении видов деятельности компании, разделении их по основным направлениям и создании под каждое самостоятельной финансовой структуры и набора бюджетных форм, т.е. формируются бюджеты по направлениям деятельности.

Бизнес любой компании можно разделить на три вида: операционная, вспомогательная и проектная. Операционная деятельность – основная, это всё то, на чём зарабатывает компания. Вспомогательная деятельность – обеспечивающие функции. Проектная – периодические виды деятельности, направленные на развитие компании, её продуктов и услуг. Данная классификация позволяет определить цели и характер взаимосвязей бюджетной модели на верхнем уровне. Цель операционной деятельности – получение прибыли, вспомогательной – поддержка нормального функционирования компании, проектной – обеспечение новых доходов, экономия расходов. Развитие операционной деятельности влечёт за собой изменение во вспомогательной (рост накладных расходов) и проектной деятельности (инвестиции). Результаты завершённых проектов повлияют на операционный бюджет (рост продаж) и бюджет вспомогательных функций (увеличение накладных расходов).

Чтобы обеспечить эффективное и прозрачное планирование, в каждом виде деятельности нужно выделить основные направления, для которых будет формироваться отдельный бюджет доходов и расходов, при этом у направления должна быть конкретная цель и единственный руководитель. Пример выделения направлений представлен на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1 – Примерная структура компании в разрезе видов и направлений деятельности

Направления операционной деятельности можно поставить в соответствие каналам продаж, например, оптовые и розничные продажи. Вспомогательная деятельность детализируется исходя из задач вспомогательных подразделений. В проектной деятельности за направления принимается портфель существующих проектов компании или планов развития.

В бюджетировании по направлениям деятельности применяется несколько иной подход к построению финансовой структуры, нежели традиционное выделение ЦФО. Каждому подразделению в рамках определённого направления деятельности ставится в соответствие роль «исполнителя», «заказчика» или «куратора», может использоваться комбинация ролей: «исполнитель и заказчик», «куратор и исполнитель». Исполнитель бюджета какого-либо направления отвечает за планирование его отдельных статей и имеет право расходовать средства в пределах утверждённых лимитов. Бюджет направления представляет собой консолидированный план всех его исполнителей. Заказчик – это подразделение (проект), на которое относятся доходы и расходы направления. В сферу ответственности куратора входят утверждение

итоговых показателей бюджета направления, контроль своевременности и качества их планирования и исполнения.

Например, если рассматривается направление операционной деятельности «розничные продажи», то исполнителем его бюджета доходов и расходов в части планирования затрат на закупку товаров будет управление закупок. В роли заказчика выступит дирекция розничных продаж, на неё будут списываться все расходы и доходы этого направления. Дирекция также выступает куратором направления, т.к. отвечает за достижение поставленных перед розничным бизнесом целей, и одним из исполнителей, т.к. планирует доходы от продаж. По аналогии анализируется каждое из выделенных направлений деятельности – определяется куратор, заказчик, исполнители, разрабатываются бюджетные формы (набор статей и аналитик, исходные данные для планирования), задаётся порядок формирования бюджета направления. При этом нужно учитывать некоторые особенности данной системы. В операционной деятельности зачастую совпадают заказчики и исполнители (планируют и распоряжаются бюджетом), во вспомогательной – кураторы и исполнители (отвечают за бюджет направления и планируют его статьи). Заказчиком в проектной деятельности признаётся сам проект, куратором - подразделение компании, под чьим руководством или в пользу которого этот проект реализуется, исполнителями – все службы, задействованные в проекте [4].

Бюджетирование, ориентированное на результат, (БОР) представляет собой систему организации бюджетного процесса, при которой планирование расходов осуществляется в непосредственной связи с достигаемыми результатами. В теории управления по целям и результатам данный метод считается самым сложным способом использования информации о целях и результатах, поскольку включает в себя всю совокупность способов использования данной информации для принятия управленческих решений [10].

БОР представляет собой систему формирования и исполнения бюджета, отражающую взаимосвязь между планируемыми расходами и ожидаемыми результатами. Достоинство данного метода заключается в возможности проконтролировать соответствие затраченных ресурсов и полученных результатов, оценить эффективность осуществляемых видов деятельности. БОР на стадии планирования позволяет проверить, обеспечит ли спланированный бюджет требуемый финансовый результат.

БОР является в международной практике одним из наиболее актуальных и востребованных направлений реформирования системы управления общественными финансами. Основой модели БОР является программно-целевой метод планирования, предполагающий формирование программного бюджета, сочетающего в себе требования к установлению планируемого результата и к конкурентному распределению ресурсов [6]. В публичных финансах РФ БОР используется в качестве методологического подхода к планированию и исполнению государственного и местных

бюджетов, реализуемого с 2004 года в рамках бюджетной реформы, при котором используются методы распределения бюджетных ресурсов в согласовании с целями, задачами и функциями государства и с учётом меняющихся приоритетов государственной политики.

На уровне предприятия также возможно использовать БОР. Оно обладает рядом преимуществ по сравнению с традиционным подходом к бюджетному управлению. Использование БОР позволяет связать исполнение бюджета с достижением стратегических целей, а также использовать бюджет как инструмент мотивации работников. Суть его заключается в следующем: разрабатывается система взаимосвязанных показателей, исходным пунктом является стратегическая цель компании. Эта цель декомпозируется на показатели, те в свою очередь делятся на ещё более мелкие составные части и так далее – до тех пор, пока не будут получены индикаторы, на которые напрямую способны влиять непосредственные исполнители, сотрудники компании. Эти индикаторы должны представлять собой нефинансовые показатели, характеризующие выполнение тех или иных бизнес-процессов, функций и действий, например, производительность труда. А когда будут получены такие показатели, с помощью нормативов и расценок они преобразуются в статьи бюджетов. В результате руководство получает традиционные бюджеты, комплект нефинансовых планов и набор понятных, действительно значимых для бизнеса показателей и инструмент, позволяющий контролировать реализацию стратегических целей. Система показателей, лежащих в основе БОР, представляет собой целевую воронку, т.к. по мере движения от стратегической цели к конечным показателям на каждом уровне происходит расширение, увеличение их количества. Показатели разбиваются на составляющие части до такого уровня, когда каждый фактор уже представляет собой оценку довольно простого действия конкретного исполнителя. Чтобы декомпонировать показатели на составляющие необходимо тщательно изучить бизнес-процессы, разобрать их на подпроцессы и элементарные функции. Все показатели в рамках целевой воронки упорядочиваются в единую иерархию по принципу «влияющий - зависимый». В итоге получается, что целевая воронка – модель бизнеса, связывающая обычные действия каждого конкретного сотрудника с финансовыми результатами всей компании [5].

Использованные источники:

1. Немировский, И. Б. Бюджетирование. От стратегии до бюджета – пошаговое руководство / И. Б. Немировский, И. А. Старожукова. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2006. – 512 с.
2. Шаховская, В. В. Бюджетирование: теория и практика: учебное пособие / Л.С. Шаховская, В.В. Хохлов, О.Г. Кулакова [и др.]. – М.: КНОРУС, 2009. – 400 с.
3. Щиборщ, К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. – 2-е изд. перераб. и доп. / К. В. Щиборщ. – М.: Дело и Сервис, 2005. – 592 с.

4. Зимин, О. Принципиально иной подход к построению системы бюджетирования // Финансовый директор. – 2011. - № 4.–С. 14-19.
5. Федосеев, А. Нестандартный подход к управлению и планированию финансовых результатов // Финансовый директор. - 2011. - № 9. - С. 32-37.
6. Бюджетирование, ориентированное на результат. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.rb-centre.ru/ru/pages/directions/2> (дата обращения 08.12.2014).
7. Ивлев, В. Бюджетирование по методу ActivityBasedBugeting. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=001192> (дата обращения 27.11.2014).
8. Как улучшить планирование с помощью скользящего прогноза. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iso.ru/rus/document6118.phtml?rubric-title=%E2%84%9646> (дата обращения 27.11.2014).
9. Лапенков, В.И. Основы бюджетирования. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.iteam.ru/publications/finances/section_11/article_22/ (дата обращения 11.12.2014).
10. Макашина, О.В. Бюджетирование, ориентированное на результат // Вестник ИГЭУ. – 2008. - №1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://img0.liveinternet.ru/images/attach/c/2//3824/3824657_2327.pdf (дата обращения 11.12.2014).
11. Откажитесь от бюджетирования // Финансовый директор. – 2007. - № 12. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.fd.ru/reader2.htm?id=289> (дата обращения 02.12.2014).
12. Система бюджетирования. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bbsoftware.ru/articles.php?id=41&idCat=7> (дата обращения 25.12.2014).

Онищенко С.В.

преподаватель

КузГТУ

филиал в г. Прокопьевске

Россия, г. Прокопьевск

ЭТАПЫ И УЧАСТНИКИ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА

Аннотация. Целью внедрения системы бюджетирования на предприятиях является повышение эффективности использования ресурсов. Бюджетное управление применимо к многообразию форм организации и ведения бизнеса, именно поэтому оно имеет такое широкое распространение. Автор подробно рассматривает этапы бюджетного процесса на предприятии. Большое значение для успешного функционирования системы бюджетирования имеют регламентные документы бюджетного управления.

Ключевые слова. Бюджетирование, этапы бюджетного процесса, участники бюджетного процесса, бюджетирование по центрам финансовой ответственности (ЦФО), контроллинг, бюджетный комитет,

Постановка системы бюджетирования на предприятии предполагает выделение объектов бюджетирования, формирование финансовой структуры, определение бюджетного периода, разработку набора и форматов бюджетов, используемых в процессе управления, обеспечение связи стратегических и оперативных целей деятельности, выбор подхода и метода бюджетного управления.

Объектами бюджетирования могут выступать холдинг или отдельная компания, отдельные бизнесы компании, центры финансовой ответственности, сегмент рынка или группа клиентов, продуктовые группы, бизнес-процессы, проекты и т.д.

Финансовое структурирование является механизмом делегирования полномочий и распределения ответственности за финансово-экономические показатели деятельности подразделений, которые являются объектами бюджетного управления. При постановке бюджетирования финансовая структура накладывается на организационную структуру, происходит пересмотр последней. Можно выделить три основные группы структурных подразделений – объектов бюджетирования, различающихся технологией и организацией бюджетного процесса: места возникновения затрат (МВЗ); центры финансового учёта (ЦФУ); центры финансовой ответственности (ЦФО).

Выбор типа бизнес-единиц в целях бюджетного управления зависит от следующих факторов: за что отвечает структурное подразделение; какие целевые показатели установлены для них; какие виды бюджетов разрабатываются; какова схема консолидации бюджетов в сводный бюджет; какие системы стимулирования применяются. Как правило, выделение ЦФО более характерно для компаний с дивизиональной организационной структурой управления или холдингов, а ЦФУ и МВЗ свойственны линейно-функциональным организационным структурам управления. Хотя в одной и той же организации на различных уровнях управления одновременно могут существовать ЦФО, ЦФУ и МВЗ [2].

К МВЗ могут быть отнесены:

- функциональные и штабные службы компании (бухгалтерия, планово-экономические службы, отдел кадров);
- цеха и структурные подразделения, являющиеся частью технологических переделов, основные и вспомогательные цеха.

Примеры ЦФУ:

- основные производства, участвующие в единых технологических цепочках, на предприятиях с непрерывным технологическим циклом;
- сборочные цеха, имеющие возможность самостоятельно контролировать дополнительные доходы;

- сбытовые службы.

К ЦФО могут быть отнесены:

- дочерние фирмы холдингов;
- обособленные подразделения, представительства и филиалы;
- крупные сборочные цеха производственных объединений;
- производственные отделения компаний с дивизиональной организационной структурой управления;
- регионально или технологически обособленные виды деятельности многопрофильных компаний.

Выделение МВЗ основано на наличии ответственности его руководителя подразделения не за доходы, а только за издержки, на уровень которых он может повлиять. Целевыми показателями деятельности МВЗ в рамках бюджетного управления служат нормы и лимиты затрат, а система стимулирования при исполнении бюджетов – премиальная.

В отличие от МВЗ ЦФУ несут ответственность за доходы, на которые они могут повлиять (объём продаж, объём выпуска). ЦФУ также характеризует возможность влиять на затраты, например, объём продаж для ЦФУ устанавливается сверху, но управление затратами осуществляет руководитель ЦФУ самостоятельно в целях получения планового показателя прибыли или убытка, поэтому к ЦФУ могут быть отнесены центры расходов, доходов, прибыли или убытка. К целевым показателям деятельности ЦФУ относятся прибыль, убыток, объём продаж, нормы затрат. Поскольку ЦФУ способны влиять на получаемую прибыль, то система стимулирования для них устанавливаются помимо премиальной в виде возможности распоряжения дополнительно получаемой прибылью.

ЦФО несут ответственность за все финансовые результаты своей деятельности. Главное отличие ЦФО от ЦФУ заключается в том, что ЦФО несёт ответственность за движение денежных средств, имеет право распоряжаться денежными средствами, поступающими от его деятельности, т.е. наделён бюджетными полномочиями по движению денежных средств. В зависимости от степени контроля менеджеров подразделений над отдельными финансово-экономическими показателями выделяют следующие типы ЦФО:

- центр затрат – это тот ЦФО, в котором сотрудники контролируют и отвечают только за затраты, для целей бюджетирования в нём устанавливаются нормативы затрат, это может быть производственный цех, склад, служба охраны, коммерческий отдел;

- центр дохода – структурное подразделение, отвечающее за доход (объём реализации), который оно приносит своей деятельностью, это может быть отдел продаж, агентская сеть, оптовая база, фирменный магазин;

- центр маржинального дохода – структурное подразделение, отвечающее за маржинальный доход в рамках своей деятельности;

– центр прибыли – структурное подразделение, отвечающее за величину заработанной прибыли в рамках своей деятельности;

– центр инвестиций – структурное подразделение, имеющее право распоряжаться внеоборотными активами, отвечающее за величину отдачи инвестиций;

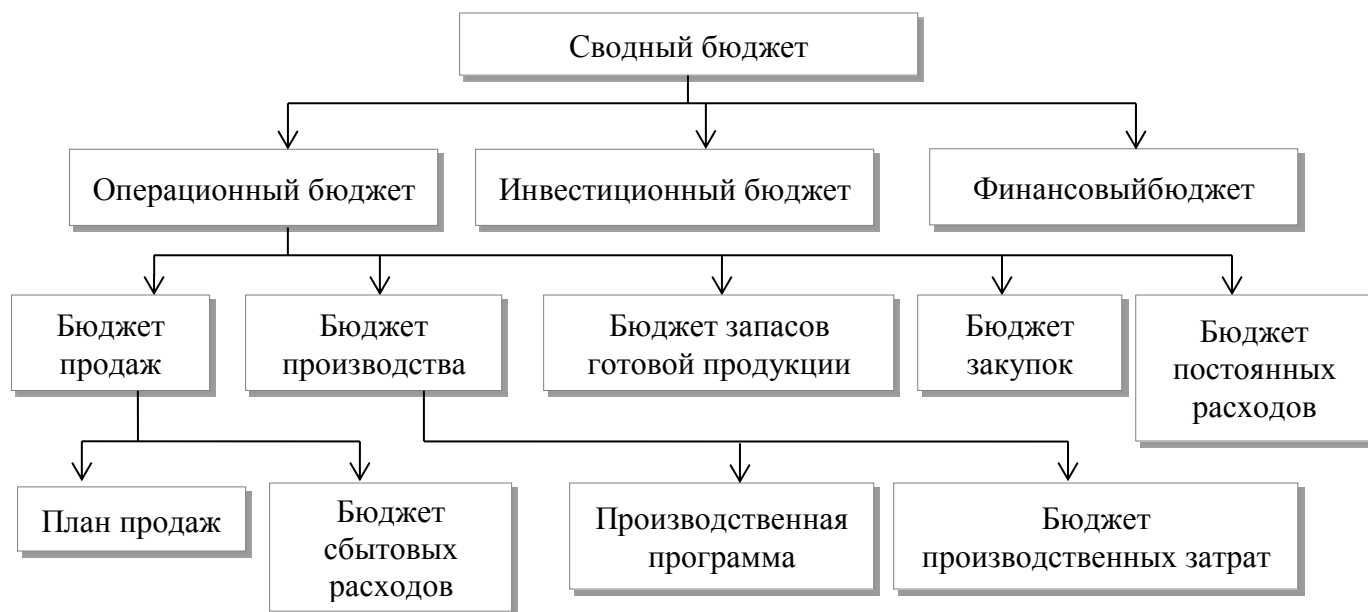
– венчурный центр – структурное подразделение, которое до достижения заданного уровня доходов или рентабельности является центром затрат, а после его достижения – центром прибыли или инвестиций.

Управление компанией посредством выделения ЦФО реализуется через исполнение бюджетов, т.е. каждый ЦФО осуществляет свою деятельность в соответствие со своим бюджетом (сметой доходов и расходов) и основной задачей ЦФО является выполнение производственного задания в рамках установленных бюджетом показателей.

Для разных объектов бюджетирования составляются бюджеты разных видов и форм. В отличие от формализованного отчёта о прибылях и убытках или бухгалтерского баланса бюджет не имеет стандартной формы, которая должна строго соблюдаться. Структура бюджета зависит от того, что является предметом бюджета, к какому объекту относится бюджет. Классификация бюджетов по разным признакам отражена в таблице 1.1.

Сводный бюджет – документ, составленный на определённый бюджетный период, определяющий потребность в ресурсах, необходимых для получения запланированных доходов или описывающий фактическое потребление ресурсов, соответствующее реально полученным доходам; это план деятельности предприятия на установленный период времени, выраженный в ряде целевых показателей, охватывающих все сегменты бизнеса компании. Структура сводного бюджета представлена на рисунке 1.

Рисунок 1 – Иерархическая структура сводного бюджета



Все бюджеты, используемые на предприятиях, можно разделить на основные (финансовые: бюджет доходов и расходов, бюджет по

балансовому листу и бюджет движения денежных средств), операционные (бюджеты ЦФО или функциональных подразделений), вспомогательные бюджеты (инвестиционный бюджет, бюджет развития, кредитный план, бюджеты отдельных проектов), дополнительные бюджеты (бюджет налогов, бюджет распределения прибыли).

Таблица 1 – Классификация бюджетов

Классификационный признак	Виды бюджетов
По сферам деятельности	– бюджет по операционной деятельности - детализирует в рамках соответствующего временного периода содержание показателей, отражаемых в текущем плане доходов и расходов по операционной деятельности; – бюджет по инвестиционной деятельности – направлен на соответствующую детализацию показателей текущего плана доходов и расходов по инвестиционной деятельности; – бюджет по финансовой деятельности – призван соответствующим образом детализировать показатели текущего плана поступления и расходования денежных средств
По видам затрат	– бюджет текущих затрат – состоит из двух разделов: текущих расходов, представляющих собой издержки производства по рассматриваемому виду операционной деятельности, и доходов от текущей деятельности, сформированных в основном за счёт реализации продукции; – бюджет капитальных затрат – представляет собой форму доведения до конкретных исполнителей результатов текущего плана капитальных вложений, разрабатываемого на основе осуществления нового строительства, реконструкции и модернизации основных фондов, приобретения новых видов оборудования и нематериальных активов и т.д.
По широте номенклатуры затрат	– функциональный бюджет – разрабатывается по одной или двум статьям затрат, например, бюджет оплаты труда персонала; – комплексный бюджет – разрабатывается по широкой номенклатуре затрат, например, бюджет административно-управленческих расходов
По методам разработки	– фиксированный бюджет – не меняется от изменения объёмов деятельности компании, например, бюджет расходов по обеспечению охраны предприятия; – гибкий бюджет – предусматривает установление планируемых текущих или капитальных затрат не в твёрдо фиксируемых суммах, а в виде нормативов расходов, зависящих от соответствующих объёмных показателей деятельности
По периоду составления	– оперативный бюджет – бюджет, прямо связанный с достижением целей предприятия, (план производства, материально-технического снабжения); – текущий бюджет – краткосрочный бюджет, направленный на планирование текущих целей предприятия; – перспективный (стратегический) бюджет – бюджет генерального развития бизнеса и долгосрочной структуры организации
По непрерывности планирования	– самостоятельный бюджет – изолированный, не зависящий от других бюджетов; – непрерывный (скользящий) бюджет – по мере окончания месяца

	или квартала к бюджету добавляется новый
По степени содержания информации	– укрупнённый бюджет – бюджет, в котором основные статьи доходов и расходов указываются укрупнённо; – детализированный бюджет – бюджет, в котором все статьи доходов и расходов расписываются полностью по всем составляющим
По длительности планируемого периода	– ежедневный; понедельный; месячный; квартальный; годовой

Бюджет доходов и расходов – это подбюджет первого уровня, входящий в состав сводного бюджета. Цель составления бюджета доходов и расходов – раскрыть структуру доходов и расходов, определить прибыль, планируемую к получению в бюджетном периоде.

Бюджет доходов и расходов отражает эффективность основной деятельности предприятия, т.е. на его основе можно определить резервы повышения эффективности основной деятельности, возможности оптимизации затрат, возврата заёмных средств. В нём устанавливаются целевые показатели прибыли и нормативы расходов. Формат этого бюджета может соответствовать отчёту о прибылях и убытках, а может иметь другой вид, удобный для управления.

Бюджет доходов и расходов состоит из доходной и расходной частей. В отличие от отчёта о прибылях и убытках он имеет необходимую степень детализации, и набор статей зависит от потребностей управления, группировка статей соответствует бюджетному классификатору, отражённому в Регламенте по бюджетированию. Доходная и расходная части формируются методом консолидации показателей операционных бюджетов.

Бюджет движения денежных средств – подбюджет первого уровня, входящий в состав сводного бюджета. Данный бюджет необходим для увязки доходов и расходов во времени и по условиям поступления и использования денежных средств. Цель его составления – обеспечение реализуемости бюджета доходов и расходов, т.е. обеспечение всех его статей денежными средствами, отсутствие кассовых разрывов в деятельности предприятия, эффективность использования свободных денежных средств. Бюджет движения денежных средств отражает ликвидность, платёжеспособность предприятия. Механизм его формирования динамичен, возможны корректировки в процессе исполнения, т.к. он должен отражать реальное состояние ликвидности.

Структура, степень детализации статей бюджета движения денежных средств определяется только внутренними документами предприятия. Данные бюджета формируются на основе поступления и выбытия денежных средств по обязательствам: полученные и выставленные счета, акты выполненных работ, накладные на получение товарно-материальных ценностей, порядок инкассации дебиторской задолженности и погашения кредиторской задолженности. Бюджет движения денежных средств состоит из доходной и расходной частей. В доходной части отражаются поступления

денежных средств, в расходной – выплаты. Конечный показатель бюджета – остаток денежных средств на конец периода, данный показатель лимитируется при составлении бюджета.

Бюджет по балансовому листу – прогнозный баланс, отражает финансовое состояние компании, структуру и соотношение активов и пассивов. Он предназначен для планирования и контроля движения всех активов и пассивов. Цели составления бюджета: обеспечение сбалансированности активов и пассивов, обеспечение реализуемости бюджета доходов и расходов, бюджета движения денежных средств; анализ будущего (планируемого) финансового состояния компании, для привлечения кредитов и инвестиций, т.к. он отражает потенциал компании; повышение эффективности использования активов.

В бюджете по балансовому листу могут устанавливаться целевые показатели статей активов и пассивов (оборотных средств, дебиторской и кредиторской задолженности). Бюджет составляется исходя из начального сальдо активов и пассивов и планируемых оборотов активов и пассивов. Он может составляться аналогично бухгалтерскому балансу.

Инвестиционный бюджет (бюджет капитала) - это подбюджет первого уровня, входящий в состав сводного бюджета предприятия и являющийся планом капитальных затрат и долгосрочных финансовых вложений предприятия на бюджетный период. В нем отражаются потребности предприятия в средствах на капитальное строительство или текущие закупки оборудования. При этом если строительство осуществляется хозяйственным способом, то в бюджете отражается расшифровка по статьям затрат (стоимость оборудования и строительных материалов, стоимость строительно-монтажных работ, прочие инвестиционные затраты). При подрядном способе строительства объект незавершенного строительства до его сдачи находится на балансе подрядчика, а в бюджете отражается лишь величина финансирования подрядных работ.

Длительность освоения средств на долгосрочные проекты капитального строительства может охватывать несколько краткосрочных бюджетных периодов, поэтому на крупных предприятиях составляют индикативный бюджет развития на срок более одного года.

Целевым показателем инвестиционного бюджета на бюджетный период является не прибыль, а степень освоения средств на запланированные цели. Степень исполнения этого бюджета оказывает влияние на финансовое состояние и финансовые результаты предприятия (дополнительные затраты по вводу объекта основных средств, дополнительная выручка, затраты, связанные с потерями от несвоевременного ввода объекта основных средств).

В бюджете отражаются направления инвестирования и источники финансирования инвестиций. Расходная часть может включать: строительство, реконструкция, модернизация, закупки оборудования.

Доходная часть: прибыль, амортизация, займы и кредиты, дивестиции (продажа объектов незавершённого строительства и основных средств).

Операционный бюджет – описывает хозяйственные операции обособленных предприятий, ЦФО. Операционные бюджеты характеризуют ситуацию на уровне ниже, чем компания в целом. Консолидируясь, все эти бюджеты участвуют в формировании бюджета доходов и расходов.

Основной смысл операционных бюджетов заключается в более тщательной подготовке исходных данных для всех основных бюджетов, в переводе планируемых показателей из натуральных в стоимостные единицы.

Бюджет продаж – является ключевым в бюджетировании, составляется почти всегда первым, используя рыночный принцип, если на предприятии нет ограничительных факторов снабжения или производства. Отражает информацию о доходах по основным видам деятельности и доходах от прочей реализации. Характеризует эффективность бизнес-процесса «Продажи», основной показатель – выручка. В бюджете продаж раскрывается различная аналитика: продуктовая, по каналам сбыта, по подразделениям, географическая, по типам клиентов.

Бюджет коммерческих расходов – характеризует эффективность бизнес-процесса «Продажи» посредством показателей: процент коммерческих расходов в выручке, соотношение темпов роста коммерческих расходов и выручки. Данный бюджет составляется параллельно с бюджетом продаж.

Бюджет производства – содержит информацию о бизнес-процессе «Производство». Он необходим для сбалансированности производственных и ресурсных возможностей предприятия и потребности (ёмкости) рынка или портфеля заказов. Бюджет производства содержит план выпуска товарной и валовой продукции в натуральном выражении. Включает показатели плановой реализации и необходимых остатков готовой продукции. Эта информация служит основой для построения планов для цехов основного, вспомогательного производства и обслуживающих цехов. Составляется баланс товарной продукции, который показывает: объём производства валовый и товарный, уровень загрузки производственных мощностей, уровень незавершённого производства в процентах от общего объёма, производительность труда. Бюджет производства включает:

- производственную программу (физический выпуск в разрезе видов продукции);

- бюджет производственных затрат, который включает бюджет прямых материальных затрат, прямых затрат на оплату труда, бюджет общепроизводственных расходов.

Бюджет прямых затрат на оплату труда – определяет прямые переменные издержки на оплату труда в соответствие с составленным ранее бюджетом производства, отражает заработную плату только производственных рабочих. Бюджет необходим для оценки существующей системы управления кадрами и системы мотивации.

Бюджет общепроизводственных расходов – отражает условно-постоянные расходы (на ремонт и обслуживание оборудования и зданий, оплата труда прочего персонала, амортизация). Можно выделить в составе расходов переменную и постоянную часть.

Бюджет запасов – отражает остатки готовой продукции и материально-производственных запасов на начало и конец бюджетного периода. В бюджете отражается эффективность процесса «Складирование». Показатели эффективности: общий объем затрат на складирование, коэффициент использования площади склада, сверхнормативные потери при складировании, стоимость складских операций.

Бюджет закупок – характеризует эффективность процесса «Снабжение». Содержит информацию об объемах закупок материально-производственных запасов, нормативов материально-производственных запасов, основывается на производственной программе.

Бюджет управленческих расходов – характеризует расходы на управление. В составе управленческих расходов можно выделить: содержание и ремонт зданий, амортизация, аренда, фонд оплаты труда управленческого персонала, услуги связи, командировочные, проценты по кредиту, налоги в составе себестоимости, канцелярские расходы.

Данные, которые содержит в себе бюджет, зависят не только от его вида, но и от целей, на достижение которых направлено его использование. Цели в свою очередь определяются продолжительностью периода, на который составляется бюджет. Стратегический бюджет, как правило, составляется на срок более года, и период бюджетирования равен 3-5 годам. Целями стратегического бюджетирования могут быть формирование стратегических показателей, прогноз финансово-экономической ситуации и оценка финансовой реализуемости стратегических целей. Тактические бюджеты составляются на один год и служат инструментом формирования планов работ и обеспечения деятельности предприятия финансами. Операционные бюджеты составляются сроком на один месяц в целях управления ликвидностью, отслеживания выполнения показателей годового бюджета.

Основная цель годового бюджетирования – прогноз деятельности компании на год. Годовое бюджетирование отражает ожидаемые финансовые результаты деятельности – планируемые расходы и доходы, инвестиции, рентабельность продаж, денежные потоки, активы и их структуру, источники капитала с их структурой. Главные задачи бюджетирования на год: планирование потребности в ресурсах и установление целевых показателей деятельности компании на год, которые соответствуют выбранной стратегии развития для дальнейшей оценки достигнутых результатов. Годовые цели компании являются следствием стратегических целей, таким образом, стратегические цели компании будут детализированы до целевых показателей деятельности и задач подразделений на текущий бюджетный год. Дальнейшая детализация и

уточнение годового плана должны осуществляться с помощью месячного бюджета.

Годовое бюджетирование решает только определённую часть задач краткосрочного планирования. Основное внимание годового бюджетирования направлено на контроль достижения стратегических целей компании. Задачи, требующие более детальной проработки и раскрытия, решаются в бюджетах с помощью технологии помесечного бюджетирования.

Основные задачи месячного бюджетирования – управление ликвидностью компании, уточнение годового бюджета, управление затратами в пределах лимитов затрат по ЦФО. Месячные бюджеты пересматриваются ежемесячно в целях планирования поступлений и выплат. Оценка исполнения годового бюджета по итогам его завершения может быть запоздалой. Поэтому необходим постоянный контроль за деятельностью компании путём проверки показателей деятельности за квартал, месяц. Таким образом, ежемесячные бюджеты служат инструментом контроля исполнения годового бюджета.

Бюджетный период – это период, на который составляются и в течение которого корректируются бюджеты и осуществляется контроль их исполнения. Важно, чтобы различные бюджеты имели унифицированный бюджетный период. Бюджетный период может содержать директивную и индикативную части. Директивная часть – это время планирования, когда принимаются и утверждаются целевые показатели и нормативы, обязательные к исполнению. Внутри этой части осуществляется жёсткий контроль финансовых показателей, не допускается их изменение. Индикативная часть бюджетного периода – это срок планирования, в рамках которого устанавливаются лишь общие ориентиры финансовых планов компании.

В соответствии со стандартами GAAP (Generally Accepted Accounting Principles, стандарты бухгалтерского учёта, применяемые в США и некоторых других странах; отличаются тем, что детально регулируется порядок учёта тех или иных практических ситуаций), продолжительность бюджетного периода составляет три года, первый год – директивная часть, второй и третий – индикативная. Планирование в рамках директивной части осуществляется по неделям, индикативной – по кварталам. Для российских организаций бюджетным периодом принято считать один год, при этом директивная часть составляет первый квартал, а индикативная – три остальных квартала. Планирование в рамках директивной части осуществляется по месяцам, индикативной – по кварталам.

Использование скользящего финансового планирования позволяет подводить промежуточные итоги исполнения бюджетов внутри бюджетного периода и корректировать ранее составленные и утверждённые бюджеты в течение оставшейся части бюджетного периода. Т.е. если директивная часть

бюджетного периода составляет один год, а индикативная - следующие два года, то по завершении первого квартала в рамках скользящего планирования необходимо скорректировать финансовые планы на оставшиеся четыре квартала директивной части, распространить директивную часть на первый квартал второго года и продолжить общий бюджетный период ещё на один квартал, распространив индикативную часть на первый квартал четвёртого года.

Таким образом, скользящее планирование обеспечивает непрерывность бюджетного процесса, который включает три последовательных этапа: этап составления сводного бюджета отчётного года; контроль исполнения бюджета отчётного периода; анализ исполнения бюджета по итогам отчётного года. Бюджетный цикл включает период времени от начала первого этапа до завершения третьего. При этом непрерывность бюджетного процесса обеспечивается тогда, когда завершение анализа исполнения бюджета текущего года совпадает по времени с разработкой бюджета следующего года [4]. Этапы бюджетного процесса представлены на рисунке 2.

Первый этап бюджетного процесса заключается в план-факт анализе исполнения бюджета предыдущего периода посредством сравнения достигнутых целевых показателей (прибыли, рентабельности) с запланированными.

В результате проведённого анализа устанавливаются общие цели развития на следующий бюджетный период, коррелирующие с принятой стратегией развития компании. На первом этапе разрабатываются операционные бюджеты подразделений, которые затем консолидируются в сводный бюджет компании. На этом этапе требуется работа большого числа задействованного рядового персонала планово-экономических служб и структурных подразделений, которым утверждаются бюджетные задания: цеха основного производства, коммерческая дирекция (отдел сбыта), отдел материально-технического снабжения и прочие подразделения.

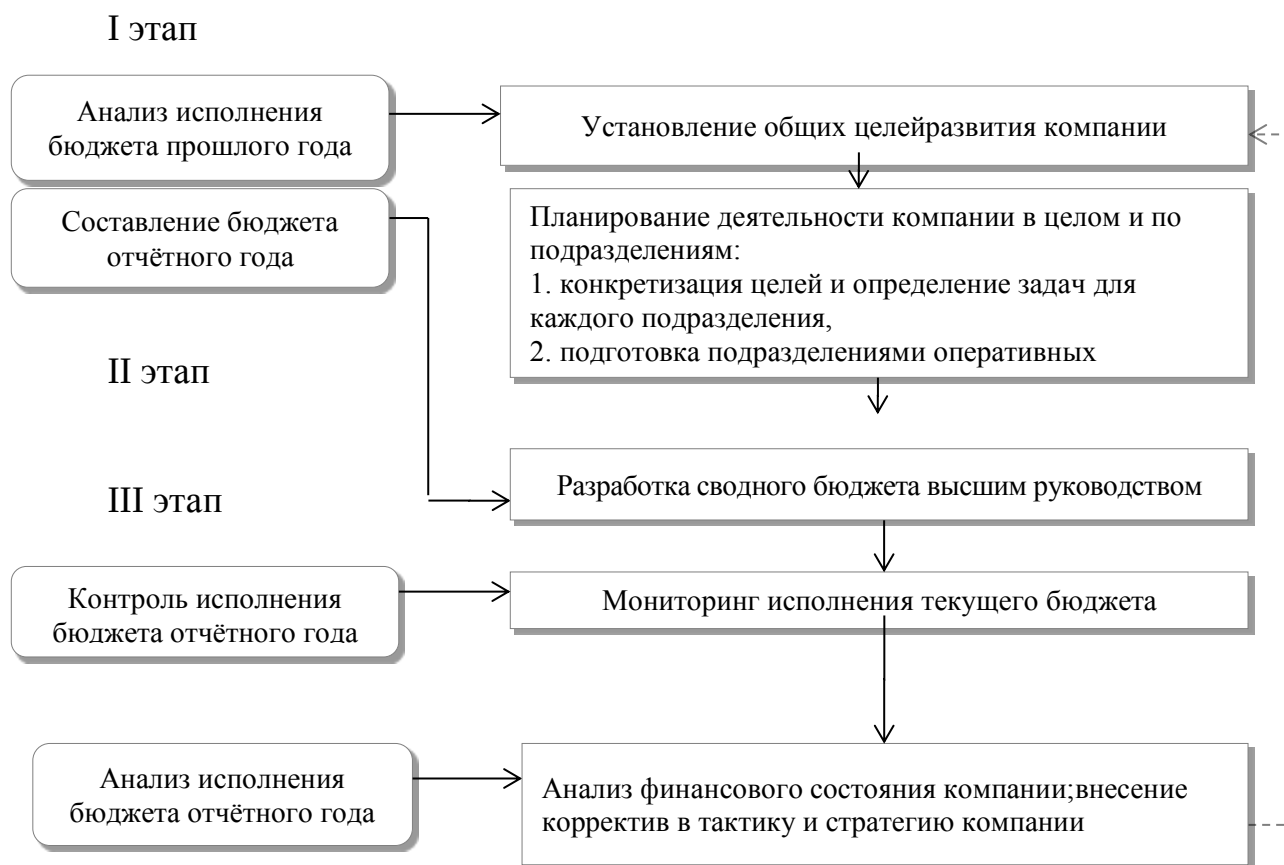


Рисунок 2 – Этапы бюджетного процесса

На малых предприятиях сводный бюджет может разрабатываться бухгалтерией и утверждаться президентом предприятия. На средних и крупных предприятиях решение об утверждении сводного бюджета могут принимать правление, президент или общее собрание акционеров. Основные бюджетные документы, которые представляют собой выходные формы первого этапа:

- бюджет доходов и расходов (аналогично форме бухгалтерской отчётности - отчёту о прибылях и убытках);
- бюджет движения денежных средств (аналогично форме бухгалтерской отчётности - отчёту о движении денежных средств);
- бюджет по балансовому листу (аналогично форме бухгалтерской отчётности – бухгалтерскому балансу).

В бюджетном процессе происходит декомпозиция, а затем интеграция информации перечисленных выше документов, являющихся бюджетом предприятия. Показатели бюджета предприятия складываются из показателей бюджетов подразделений. При этом бюджет по балансовому листу предприятия трансформируется в систему балансов имущества бизнес-единиц, а бюджет движения денежных средств - в систему бюджетов движения денежных средств бизнес-единиц.

Второй этап представляет собой процесс контроля исполнения бюджета. Бюджетный контроль позволяет оперативно отслеживать

отклонения от заданных целевых значений и выявлять тенденции развития компании. Бюджетный контроль организуется в компании с целью выявления «несанкционированных» расходов и соблюдения установленных лимитов. Эффективным инструментом на данном этапе является контроллинг. Под контроллингом понимается процесс мониторинга результатов деятельности компании в сравнении с запланированными целями или бюджетами. Контроллинг – это комплексная система, объединяющая управленческий учет, планирование, разработку бюджетов, а также анализ и контроль отклонений фактических результатов деятельности от плановых, поддержку принятия оптимальных управленческих решений. В основе контроллинга лежит аналитическая работа (анализ поступающей информации), сравнение плановых показателей с фактическими, информационное обеспечение, координация работы всех подразделений организации. Основное предназначение контроллинга – это предоставление менеджерам информации о том, как идет продвижение к намеченным целям для выработки управленческих решений. Различают два вида контроллинга – стратегический и оперативный, в зависимости от временного периода. Стратегический контроллинг отвечает за показатели, которые характеризуют развитие бизнеса – доля рынка, рост рынка, рыночная стоимость компании. Оперативный финансовый контроллинг отвечает за текущие показатели деятельности – поддержание прибыльности и ликвидности компании, выполнение средне- и краткосрочных бюджетов. Бюджетный контроль необходим для принятия управленческих решений. Экономически обоснованное отклонение должно служить сигналом для корректировки бюджетных показателей. Управление в системе бюджетов – это управление по отклонениям, поэтому гибкие бюджеты являются более предпочтительным инструментом бюджетного управления. Фиксированный бюджет составляется до начала планируемого периода и пересмотру не подлежит. Гибкий бюджет является аналитическим вариантом бюджета. Отличительная особенность гибких бюджетов заключается в том, что это своеобразная система координат, по которой можно оценить фактическое развитие компании и внести коррективы в бюджет с тем, чтобы избежать возможных проблем в будущем и заблаговременно принять соответствующие меры. Также если в середине бюджетного периода изменяется стратегическая цель развития компании, формальное исполнение утвержденного бюджета может служить препятствием. В регламент бюджетирования должны быть внесены соответствующие пункты, которые позволяют оперативно вносить изменения в бюджеты компании [3].

Третий этап – анализ исполнения бюджета отчетного периода – служит предварительным этапом нового бюджетного цикла, т.е. на основе данных, полученных в результате анализа, будут устанавливаться цели и разрабатываться бюджеты на следующий бюджетный период. Отчётность об исполнении бюджетов является составной частью бюджетного процесса, она связана с процедурой бюджетного контроля, которая отражает структуру

распределения ответственности. Отчётность каждого центра ответственности составляется с установленной периодичностью (четыре недели, квартал) и передаётся по ступеням служебной иерархии. Степень детализации информации в отчётности зависит от значимости информации для разных уровней подконтрольности. На самом низшем уровне управления для руководителя подразделения формируется подробная информация об основных показателях деятельности подразделения. Чем выше уровень руководства, тем степень детализации отчётности становится меньше. Информация для высших уровней управления должна быть сжатой и обобщённой.

Контрольная отчётность относится к внутренней управленческой отчётности и не поддается какому-либо внешнему регламенту. Компания самостоятельно разрабатывает внутренние стандарты её состава и содержания. Основными формами внутренней управленческой отчётности могут быть: отчёт о себестоимости произведённой продукции, отчёт об общепроизводственных расходах, отчёт о движении сырья и материалов. Отчёт об исполнении бюджетов формируется путём сопоставления фактических данных показателей бюджетов с планируемыми. В отчёте также могут быть указаны причины отклонений, принятые меры и ответственные за отклонения [1, с. 62].

На разных этапах бюджетного процесса задействованы разные сотрудники, которые реализуют разные задачи, описанные в таблице 2.

Контроль исполнения бюджетов на втором этапе осуществляется сотрудниками экономического отдела и руководителями центров ответственности.

На этапе анализа исполнения бюджетов подготовкой аналитической информации и аналитических отчётов занимается экономический отдел (при его отсутствии - бухгалтерия), а интерпретацией полученных результатов – не только экономический отдел, но и руководство предприятия и центров ответственности. Этот этап может потребовать помощи со стороны специалистов компьютерного отдела, чтобы облегчить обработку информации и формирование аналитических отчётов.

Таблица 2 – Участники бюджетного процесса и их задачи

Специалисты предприятия	Стадии бюджетного процесса				
	составление бюджета	сбор фактических данных	контроль исполнения	анализ исполнения	корректировка и бюджетов
Руководители предприятия	утверждают бюджет			участвуют в интерпретации результатов анализа	утверждают обоснованные корректировки и
Руководители подразделений	проверяют и уточняют сценарии бюджета		принимают меры по снижению отклонений		

			от бюджета в оперативном режиме		
Экономический отдел	готовят базовый вариант бюджета, проверяют отобранные сценарии на соответстви е целям и планам предприяти я		выявляют план-фактные отклонения	готовят аналитическ ие отчёты и частично интерпрети руют результаты	проверяют соответствие предлагаемых корректирово к целям и планам предприятия
Финансовый отдел					
Бухгалтерия		вводит фактические данные в учётную систему			
ИТ-отдел		обеспечивае т обработку и хранение данных		способствуе т подготовке аналитическ их отчётов	
Отдел маркетинга	предлагают сценарии развития (бюджета)				
Отдел продаж					
Производственны е подразделения		передают фактическу ю информаци ю для обработки			
Кредитный отдел					

Большое значение для успешного функционирования системы бюджетирования имеют регламентные документы бюджетного управления. Различают два типа регламентных документов:

– «Положение» - это документ, описывающий результат определённого этапа бюджетного процесса. Например, на предприятии может использоваться «Положение о бюджетировании», в котором будут отражаться основные понятия и общие положения бюджетного процесса, структура бюджетов, принципы организации, консолидация и контроль исполнения бюджетов, методология бюджетного планирования, нормативная документация;

– «Регламент» - это документ, описывающий процедуры, которые должны привести к достижению результата, зафиксированного в «Положении».

Целью регламента бюджетирования является описание бюджетного процесса. Регламент бюджетирования вместе с методическим обеспечением прогнозирования и планирования определяют основы стандарта планирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия, состав, взаимосвязь и последовательность бизнес-процессов, шаблоны бюджетных форм, а также порядок и сроки составления, утверждения бюджета, контроля его исполнения и ответственных исполнителей. Регламент бюджетирования охватывает все этапы планирования и контроля исполнения бюджета, начиная с определения формата бюджета, формирования прогнозов, заканчивая утверждением и контролем бюджетных показателей. Для управления бюджетным процессом на предприятии создаётся бюджетный комитет, деятельность которого определяется в регламенте бюджетирования.

Бюджетный комитет – это составленная из руководителей верхнего звена консультативная группа, которая может включать и внешних консультантов, это постоянно действующий орган, который занимается тщательной проверкой стратегических и финансовых планов, даёт рекомендации, разрешает разногласия и оперативно вносит коррективы в деятельность компании. Решения бюджетного комитета утверждаются генеральным директором и обязательны для выполнения. Бюджетный комитет наделяется полномочиями перераспределения средств между статьями бюджета, разработки мер по ликвидации дефицита бюджета, наказания и поощрения ответственных лиц. Исполнительным органом, который реализует решения бюджетного комитета и организует мероприятия по их выполнению, работая с конкретными исполнителями, выступает экономический (планово-экономический) отдел или отдел бюджетного планирования [1, с. 73].

Использованные источники:

1. Виталков, А.П. Бюджетирование и контроль затрат в организации / А. П. Виталков, Д. П. Миллер. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2006. – 104 с.
2. Добровольский, Е. Бюджетирование: шаг за шагом / Е. Добровольский, Б. Карабанов, П. Боровков, Е. Глухов, Е. Бреслав. – СПб.: Питер, 2009. – 448 с.: ил. – (Серия «Практика менеджмента»).
3. Бюджетирование. Составление и исполнение бюджета. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.financial-lawyer.ru/topicbox/upravlencu/finansovoe_planirovanie/124-550.html (дата обращения 07.11.2014).
4. Кучеренко, А.И. Бюджетирование как метод финансового планирования деятельности организации // Справочник экономиста. – 2010. - №3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/finances/section_11/article_4101/ (дата обращения 30.11.2014).

*Онищенко С.В.
преподаватель
КузГТУ
филиал в г. Прокопьевске
Россия, г. Прокопьевск*

КОНТРОЛЬ ЗА ЦЕНООБРАЗОВАНИЕМ СО СТОРОНЫ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ

Аннотация

В статье затрагивается вопрос контроля за ценообразованием со стороны налоговых органов. Автор анализирует действующую систему контроля налоговых органов за ценообразованием, выделяет недостатки. Далее в статье рассмотрены особенности трансфертного ценообразования, на основе чего автор приводит пути совершенствования налогового контроля за трансфертным ценообразованием в Российской Федерации.

Ключевые слова

Ценообразование, трансфертное ценообразование, налоговый контроль, налоговые органы

Основным условием функционирования рыночной экономики является ценообразование, основанное на законах стоимости (ценности), спроса и предложения и конкуренции. Одновременно, существенным атрибутом рыночной экономики являются и налоги, которые выступают фактором ценового равновесия, элементом равновесных цен индивидуальных (частных) благ и совокупной ценой общественных благ. Цены и налоги, ценообразование и налогообложение тесно связаны между собой и оказывают друг на друга непосредственное и существенное влияние. Эти взаимосвязи, которые проявляются на уровне как макроэкономики, так и микроэкономики, неоднозначны и многогранны, и они имеют большое научно-практическое значение.

Практика требует комплексных научных разработок, направленных на формирование эффективной налоговой политики ценового регулирования, смягчение негативного влияния налогов на цены и создание результативной системы налогового контроля за трансфертным ценообразованием. Особо остро эта проблема в Российской Федерации проявилась во время мирового финансового кризиса. Если в рыночно развитых странах происходили процессы резкого снижения цен товаров и услуг, то в кризисной экономике России наблюдалось сочетание экономического спада с инфляцией. Таким образом, налоговый фактор сыграл решающее значение в обеспечении процесса роста цен в экономике, особенно цен товаров массового потребления.

Все вышеперечисленное свидетельствует об актуальности проблемы комплексного исследования влияния налогов на цены для построения в Российской Федерации эффективной политики налогового регулирования и налогового контроля цен.

Предметом исследования является система денежных отношений, возникающих в процессе взаимодействия налогообложения и ценообразования, формирования и реализации налоговой политики регулирования и контроля цен.

Объектом исследования являются действующие в Российской Федерации системы налогообложения и ценообразования.

Цель - исследование взаимосвязи налоговых органов и ценообразования, повышения эффективности налоговой политики в области ценообразования, а также усовершенствование контроля за трансфертным ценообразованием.

В рамках указанной цели в статье поставлены следующие основные задачи:

1. охарактеризовать действующую систему контроля налоговых органов за ценообразованием;
2. выявить недостатки налогового законодательства в области ценообразования;
3. рассмотреть особенности трансфертного ценообразования, а также разработать пути совершенствования налогового контроля за трансфертным ценообразованием в России.

Для начала следует рассмотреть общий режим налогообложения, при котором рассчитываются следующие налоги:

Налог на доходы физических лиц. Налогоплательщиками НДФЛ являются физические лица, которые являются получателями различных видов доходов перечисленных в статье 216 НК РФ.

Объектом налогообложения признается доход, полученный налогоплательщиками от источников в РФ и (или) от источников за пределами РФ.

Существует 4 типа налоговых вычетов:

- 1) - стандартные,
- 2) - социальные,
- 3) - имущественные,
- 4) - профессиональные.

Начисление налога происходит путем уменьшения доходов необлагаемые доходы (статья 217 НК РФ) и на сумму налоговых вычетов.

Производится расчет **отчислений на социальные нужды** на доходы работника и в целом по предприятию. Плательщиками страховых взносов являются организации и индивидуальные предприниматели, которые признаются работодателями.

Начисление страховых взносов осуществляется отдельно в:

1. пенсионный фонд РФ;
2. фонд социального страхования РФ;
3. федеральный и территориальный фонд обязательного медицинского страхования РФ.

Страховые взносы начисляются до тех пор, пока учитываемые доходы каждого работника не превысят 463 тыс. руб. с начала года.

В соответствии с ФЗ № 212 от 24.07.2009г «О страховых взносах в пенсионный фонд Российской Федерации, фонд социального страхования Российской Федерации, федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» ставка по страховым взносам составляет 30,2%.

Налог на добавленную стоимость. Рассчитывается сумма НДС начисленного, сумма вычета по НДС и сумма НДС подлежащего к уплате в бюджет.

Расчет суммы НДС исчисленного, суммы вычета по НДС и суммы НДС, подлежащего к уплате в бюджет.

НДС исчисл. = Ст-ть отгруженной, полностью оплаченной покупателями продукции, с НДС * расчетная ставка

НДС исчисл. по авансам = Частичная оплата от покупателей * *расчетная ставка

НДС входной = НДС по приобретенным товарно-материальным ценностям и услугам

НДС подлеж. уплате в бюджет = НДС исчисленный – НДС входной

Производится расчет **среднегодовой стоимости имущества** и рассчитывается **налог на имущество**. Налог на имущество организации – это региональный налог.

Плательщиками налога являются организации, в собственности которых находится объекты, признаваемые в качестве основных средств.

Налоговые ставки устанавливаются законами субъектов Российской Федерации и в соответствии со ст. 380 НК РФ не могут превышать 2,2%.

$$И_{ср.} = (И_{1.01} + И_{1.02} + И_{1.03} + И_{1.04} + И_{1.05} + И_{1.06} + И_{1.07} + И_{1.08} + И_{1.09} + И_{1.10} + И_{1.11} + И_{1.12} + И_{31.12}) / 13;$$

Налог на имущество = $И_{ср.}$ * расчетная ставка

Определяется налоговая база и производится расчет налога на прибыль. Плательщиками налога являются организации российские и иностранные организации, получающие доходы от источников в РФ.

Объектом налогообложения по налогу на прибыль организаций признается прибыль, полученная налогоплательщиком.

Прибылью признается:

1) для российских организаций - полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов;

2) для иностранных организаций - полученные через постоянные представительства доходы, уменьшенные на величину произведенных этими постоянными представительствами расходов.

Начисление налога производится по ставке 20%, в том числе 18% зачисляется в региональный бюджет и 2% - в федеральный.

В соответствии с выбранным вариантом курсовой работы определение доходов и расходов осуществляется кассовым методом. Однако согласно п.1

ст. 273 НК РФ организации имеют право на определение даты получения дохода по кассовому методу, если в среднем за предшествующие четыре квартала сумма выручки от реализации продукции без учета НДС не превысила одного миллиона рублей за каждый квартал. У нашей организации выручка превышает один миллион рублей, следовательно, мы не имеем права применять кассовый метод, поэтому будем использовать метод начисления.

Согласно ст. 271 НК РФ в качестве доходов признаются доходы, которые имели место в отчетном налоговом периоде, независимо от фактического поступления денежных средств.

Таким образом, учитываемыми доходами являются:

1. доходы от реализации (выручка от реализации без НДС);
2. внереализационные (штрафные санкции по договору поставки товаров без НДС).

В соответствии со ст. 272 НК РФ в качестве расходов признаются расходы, которые имели место в отчетном налоговом периоде независимо от времени фактической выплаты денежных средств. Следовательно, учитываемыми расходами являются:

1. материальные расходы;
2. расходы на оплату труда;
3. страховые взносы;
4. амортизация;
5. налог на имущество организации;
6. прочие расходы.

Налогооблагаемая прибыль = Доходы от реализации +
Внереализационные доходы – Расходы, связанные с реализацией –
Внереализационные расходы

Налогоплательщику следует провести анализ возможных вариантов систем налогообложения и выбрать самый подходящий и менее затратный.

Упрощенная система налогообложения организациями и индивидуальными предпринимателями применяется наряду с иными режимами налогообложения, предусмотренными законодательством Российской Федерации о налогах и сборах.

Налогоплательщиками признаются организации и индивидуальные предприниматели, перешедшие на упрощенную систему налогообложения и применяющие ее в порядке, установленном НК РФ. Переход к упрощенной системе налогообложения (УСН) или возврат к иным режимам налогообложения осуществляется организациями и индивидуальными предпринимателями добровольно в порядке.

Согласно ст. 346.12 НК РФ не вправе применять упрощенную систему налогообложения:

- 1) организации, имеющие филиалы и (или) представительства;
- 2) банки;
- 3) страховщики;

- 4) негосударственные пенсионные фонды;
- 5) инвестиционные фонды;
- 6) профессиональные участники рынка ценных бумаг;
- 7) ломбарды;
- 8) организации и индивидуальные предприниматели, занимающиеся производством подакцизных товаров, а также добычей и реализацией полезных ископаемых, за исключением общераспространенных полезных ископаемых;
- 9) организации и индивидуальные предприниматели, занимающиеся игорным бизнесом;
- 10) нотариусы, занимающиеся частной практикой, адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты, а также иные формы адвокатских образований;
- 11) организации, являющиеся участниками соглашений о разделе продукции;
- 12) организации и индивидуальные предприниматели, перешедшие на систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог) в соответствии с главой 26.1 НК РФ;
- 13) организации, в которых доля участия других организаций составляет более 25 процентов;
- 14) организации и индивидуальные предприниматели, средняя численность работников которых за налоговый (отчетный) период, определяемая в порядке, устанавливаемом федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным в области статистики, превышает 100 человек;
- 15) организации, у которых остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов, определяемая в соответствии с законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете, превышает 100 млн. рублей. В целях настоящего подпункта учитываются основные средства и нематериальные активы, которые подлежат амортизации и признаются амортизируемым имуществом в соответствии с главой 25 настоящего Кодекса;
- 16) казенные и бюджетные учреждения;
- 17) иностранные организации.

Применение УСН организациями предусматривает их освобождение от обязанности по уплате:

- налога на прибыль;
- налога на имущество;
- НДС.

Применение УСН индивидуальными предпринимателями предусматривает их освобождение от уплаты:

- НДФЛ;

- налога на имущество физических лиц;
- НДС.

Объекты налогообложения:

- доходы;
- доходы, уменьшенные на величину расходов.

Если объектом налогообложения являются доходы, налоговая ставка – 6%, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов – 15%.

По упрощенной системе налогообложения осуществляется два варианта расчета:

- если в качестве объекта единого налога налогоплательщик выбрал доходы;
- если в качестве объекта единого налога налогоплательщик выбрал доходы, уменьшенные на величину расходов.

Объект налогообложения – доходы. К учитываемым доходам относится:

1. выручка от реализации;
2. штрафные санкции по договору поставки товаров;
3. авансы от покупателей.

Т.к. страховые взносы больше, чем максимальная льгота, то налог, который подлежит уплате, составит разницу между налогом начисленным и максимальной льготой.

Объект налогообложения - доходы, уменьшенные на расходы. Доходы формируются с помощью кассового метода. К расходам можно отнести только то, что находится в перечне статьи 346.16 НК РФ. К учитываемым расходам относятся:

- приобретение ОС;
- материальные расходы;
- затраты на оплату труда;
- командировочные расходы;
- НДС по приобретенным ценностям;
- страховые взносы.

Т.к. сумма минимального налога меньше, чем сумма начисленного налога, то в бюджет уплачивается сумма налога начисленного.

Самая маленькая налоговая нагрузка - при упрощенной системе налогообложения, когда объектом налогообложения являются доходы.

Самая большая налоговая нагрузка при общей системе налогообложения.

Характеристика действующей системы контроля налоговых органов за ценообразованием

Правила ценообразования предусмотрены Налоговым кодексом Российской Федерации (далее НК РФ). Налоговым органам предоставляется право контролировать ценообразование в следующих случаях [1]:

1. между взаимозависимыми лицами;
2. по товарообменным (бартерным операциям);
3. при совершении внешнеторговых сделок;
4. по сделкам, которые характеризуются тем, что цены продавца по однородным товарам (работам, услугам) более чем на 20% меняются в течение непродолжительного промежутка времени.

Налоговые органы для определения рыночной цены применяют в строгой последовательности три метода: сопоставимость рыночных цен, цены последующей реализации, затратный метод.

Законодательство о налогах и сборах позволяет учесть дополнительные обстоятельства, влияющие на цены конкретных сделок. Это колебания уровня потребительского спроса, истечение сроков годности или реализации товаров, маркетинговая политика компании, продвижение на рынок опытных моделей и др.

Так как в настоящее время отсутствуют соответствующие методики, немалое значение для их последующего применения имеют судебные решения. Одной из главных проблем является проблема сопоставимости цен отдельных сделок. Налоговое законодательство предписывает ориентироваться на цены сделок, совершаемых в сопоставимых экономических (коммерческих) условиях. Но ведь большинство сделок, как правило, обладает только им присущей индивидуальностью.

Таким образом, налогоплательщик должен учитывать возможные конфликты с налоговыми органами по поводу ценообразования. Он должен не только оценить своих торговых партнеров и операции с ними с точки зрения возможности применения к ним упомянутых контрольных процедур, но и заранее позаботиться об обосновании цен по отдельным сделкам.

С этой целью налогоплательщику следует отслеживать постоянно складывающиеся на рынке цены, подкреплять эти сведения данными их официальных источников, биржевыми котировками, маркетинговыми исследованиями и любыми другими документами. Обоснованием применяемых цен, которое может быть учтено налоговыми органами или судом, могут служить и внутренние документы (приказы, распоряжения) организаций по маркетинговой или ценовой политике [2].

Налоговые органы осуществляют контроль за ценами, которые устанавливают взаимозависимые лица. Статья 40 НК РФ позволяет им проверять, правильные ли цены в целях налогообложения установила организация, заключившая сделку с взаимозависимым лицом. Если организация установила цены, которые отклоняются от уровня рыночных цен более чем на 20%, налоговые органы вправе доначислить ей налоги и пени. При этом налоговые органы будут исходить из рыночных цен.

Цены на товары могут меняться. Поэтому при проверке отклонения цен взаимозависимых лиц от рыночных налоговый орган должен принимать во внимание только те сделки с идентичными (однородными) товарами, которые предшествуют контролируемым сделкам.

Возможно отсутствие официальных сведений о рыночных ценах на идентичные или однородные товары. В этом случае налоговые органы могут определить рыночную цену товаров у их продавца с помощью метода последующей реализации.

Налоговые органы должны определять рыночную цену на основании официальных источников информации. Таковыми являются: котировки на бирже, данные государственных органов по статистике и органов, регулирующих ценообразование, сообщения средств массовой информации.

Если организация не согласна с той рыночной ценой, которую указал налоговый орган, можно привлечь независимого оценщика, у которого есть лицензия. Согласно законодательству, процедура оценки является обязательной в целях контроля за правильностью уплаты налогов в случае возникновения спора об исчислении налогооблагаемой базы.

Таким образом, налоговые органы вправе доначислить налоги организации, заключившей сделку с взаимозависимым лицом, только в случае если цены по этой сделке для целей налогообложения отклонялись от рыночных более чем на 20%.

Но допустим, организация продала товары по ценам, которые значительно отличались от рыночных, а налоги исчислила исходя из рыночных цен. В таком случае налоговые органы не могут доначислить ей налоги, наложить штрафы и пени. При использовании трансфертного ценообразования между компаниями (даже если они взаимозависимы) можно снизить налоговые риски, если исчислять налоги, исходя из рыночных цен.

Каждая организация имеет право назначать любые цены на свою продукцию, однако уплачивать налоги она должна исходя из рыночных цен. Существуют основания для применения контроля цен сделок налоговыми органами [1].

Для того, чтобы применить такой особый порядок налогообложения, необходимо выполнение одновременно двух правил [2]:

1. должен наступить хотя бы один из указанных ранее случаев для применения контроля цен сделки налоговыми органами;
2. цены, примененные сторонами сделки, должны отклоняться в сторону повышения или понижения более чем на 20% рыночной цены идентичных (однородных) товаров (работ, услуг).

Налоговые органы также вправе применять штрафные санкции, если в результате контроля цен было принято решение о доначислении сумм налога, т.е. за неуплату или неполную уплату налога организацию могут оштрафовать. В этом случае согласно статье 122 НК РФ предусмотрено взыскание штрафа в размере 20% неуплаченных сумм налога.

Применение санкций по указанной статье правомерно, поскольку закон устанавливает обязанность налогоплательщика определять налоговую базу исходя из рыночной цены, в том числе по налогу на добавленную стоимость (далее НДС), акцизам, налогу на доходы физических лиц. Однако

по другим налогам, в частности налогу на прибыль организации, применение штрафных санкций по статье 122 НК РФ неправомерно и может быть оспорено налогоплательщиком. Поэтому следует уплачивать лишь сумму налога и пени.

Недостатки налогового законодательства в области ценообразования

В настоящее время применение норм статьи 40 НК РФ вызывает много вопросов, как со стороны налогоплательщиков, так и со стороны правоприменяющих государственных органов, но в первую очередь возникают вопросы из-за неясности используемой терминологии.

Несмотря на тот факт, что инспекторы могут проверять примененные цены по широкому кругу сделок, принципы, вступившие в силу в 1999 году, оказались неэффективным инструментом налогового контроля. На мой взгляд, такое положение дел обусловлено следующими причинами:

1. отдельные нормы статьи 40 НК РФ сформулированы недостаточно четко, что дает повод для их неоднозначного толкования. К примеру, предусмотрено, что для определения рыночных цен должны использоваться «официальные источники информации»; при применении метода цены последующей реализации и затратного метода необходимо учитывать «обычную прибыль» и «обычные затраты». Однако статья не содержит определений вышеуказанных понятий;

2. статья 40 НК РФ предусматривает четкую последовательность применения методов и не содержит указаний, в какой ситуации может применяться каждый из методов. На практике налоговым органам бывает сложно обосновать неприменение метода сопоставимых цен. Они не всегда соблюдают последовательность применения методов;

3. в ходе налоговых проверок компании раскрывают минимум информации о применяемом механизме ценообразования в контролируемых сделках. При этом налоговым органам сложно найти необходимые сведения для того, чтобы проконтролировать соответствие примененных схем рыночному уровню (например, метод цены последующей реализации предполагает наличие данных о ценах перепродавца товара, работ и услуг). В результате арбитражные суды, основываясь на презумпции невиновности налогоплательщика, в большинстве случаев поддерживают сторону бизнеса, а доводы налоговых органов расценивают как недостаточные для доказательства отклонения примененных цен от рыночных [7];

4. наличие в законодательстве допустимого 20-процентного отклонения цен от рыночного уровня для определенных видов товаров (в частности, являющихся предметом биржевой торговли) создает широкие возможности для структурирования цен сделок таким образом, чтобы выводить часть прибыли из-под налогообложения в Российской Федерации. Однако в то же время 20-процентное отклонение может быть недостаточным, к примеру, когда цена колеблется в зависимости от характера и качества услуг.

Сегодня очевидна тенденция роста внимания налоговых органов к вопросам контроля цен для целей налогообложения.

Примечательно, что, оспаривая сделки между зависимыми лицами, налоговые органы ссылаются не только на нормы статьи 40, но и на положения статьи 252 НК РФ об экономической целесообразности понесенных расходов, а также на концепцию необоснованной налоговой выгоды. Следует отметить, что в ряде случаев арбитражные суды поддерживают позицию налоговиков.

Арбитры нередко выступают на стороне налоговиков, в частности [6]:

1. Федеральная антимонопольная служба (далее ФАС) Центрального округа в постановлении от 23 ноября 2006 г. № А35-1651/04-С3 признал, что расходы налогоплательщика на приобретение сырья через посредников могут быть признаны экономически необоснованными в случае, если уплаченная им цена значительно превышает стоимость, по которой он покупал аналогичное сырье у непосредственных производителей;

2. ФАС Центрального округа в постановлении от 19 февраля 2008 г. № А68-АП-361/14-05-414/14-05-665/14-05 указал, что отказ в возмещении НДС обоснован в том случае, если представленные налогоплательщиками суду документы подтверждают невозможность реального осуществления хозяйственных операций, а цепочка операций лишь создает условия для искусственного удорожания товара.

Все вышесказанное лишь подтверждает, что ликвидировать недочеты и повысить эффективность российских правил контроля цен для целей налогообложения невозможно без внесения изменений в налоговое законодательство, которые коснутся в большей степени вопроса о трансфертном ценообразовании.

Пути совершенствования налогового контроля за трансфертным ценообразованием в Российской Федерации

Понимание сущности налогового контроля трансфертного ценообразования должно исходить из того, что трансфертное ценообразование является не только эффективным способом ведения предпринимательской деятельности, но и достаточно распространенным способом минимизации налоговых обязательств налогоплательщиков.

Трансфертными признаются цены, которые применяются в сделках между зависимыми лицами (например, между компаниями одной группы). Общеизвестно, что грамотное управление такими ценами позволяет снизить налоговую нагрузку на бизнес. При этом эффект фискальной экономии может быть весьма существенным при использовании компаний, расположенных в низконалоговых юрисдикциях [9].

По мнению Министерства финансов Российской Федерации и Министерства экономического развития Российской Федерации, которое они зафиксировали в Концепции проекта федерального закона о внесении изменений в НК РФ, необходимо предпринять следующие действия [8]:

1. изменить перечень контролируемых сделок. Планируется

законодательно установить, что новые правила будут также распространяться на сделки:

- предметом которых являются имущественные права, интеллектуальная собственность;

- в которых цены устанавливаются в виде тарифов, ставок (в том числе ставок процентов по кредитным договорам, договорам займа и иным долговым обязательствам).

При этом в целом перечень сделок, при осуществлении которых налоговые органы могут контролировать цены для целей налогообложения, сократится. В частности, будет исключено 20-процентное отклонение примененных налогоплательщиком в течение непродолжительного периода времени цен как критерий для признания сделки контролируемой;

2. отменить допустимое 20-процентное отклонение цен от рыночных цен. Взамен предлагается ввести понятие интервала рыночных цен, для определения которого налоговые органы должны использовать статистические методы обработки информации. Так, выборка цен будет делиться на четыре равных интервала. Цены сделок, составляющие крайние точки двух центральных интервалов, и будут формировать интервал рыночных цен для контролируемой сделки.

3. пересмотреть действующие методы определения рыночных цен. Планируется уточнить содержание используемых в настоящее время методов с целью приведения их в соответствие с международными принципами трансфертного ценообразования. В частности, предлагается ввести в НК РФ положения о дополнительных методах, а именно основанных либо на анализе рентабельности сделки либо на распределении прибыли (рентабельности) между сторонами контролируемой сделки. Сохранится определенная иерархия методов, но она не будет такой жесткой, как в настоящее время. Так, приоритетным будет метод сопоставимых цен. Если применить его будет невозможно, то налогоплательщик сможет выбрать наиболее подходящий с учетом своего функционального профиля среди методов (цены последующей реализации, цены последующей реализации продукта переработки (вторичного продукта), затратный, сопоставимой рентабельности, распределения прибыли (только если все вышеперечисленные методы не применимы);

4. ввести обязанность декларирования контролируемых цен. Компании обязаны будут представлять информацию о контролируемых сделках, если сумма доходов и/или расходов от всех контролируемых сделок, совершенных в этом налоговом периоде с одним лицом (несколькими лицами, являющимися сторонами контролируемой сделки), превышает 100 млн. рублей. После введения новых правил этот порог будет постепенно снижен до 20 млн. рублей;

5. ввести обязанность по подготовке документации, обосновывающей рыночный уровень примененных цен в контролируемых сделках. Такая документация будет храниться в файлах налогоплательщика

и представляться по требованию налогового органа при проведении налоговой проверки.

По моему мнению, также целесообразными будут являться следующие действия:

1. внедрить в практику налоговых органов систему отбора налогоплательщиков;
2. произвести специализацию налогового контроля трансфертного ценообразования на основании создания специальных оперативных групп, в задачи которых входило бы проведение проверки правильности применения цен по сделкам взаимозависимых лиц;
3. усилить взаимодействие налоговых органов с иными органами государственной власти (органами статистики и ценообразования, таможенными органами, правоохранительными органами) и т. д.

Определение всех элементов системы общего налогового контроля применительно к вопросам контроля налогообложения сделок взаимозависимых лиц позволило определить важнейшие направления совершенствования правового регулирования налогового контроля трансфертного ценообразования.

Охарактеризовав действующую систему контроля за ценообразованием в Российской Федерации можно подвести следующие итоги.

В статье приведены случаи, в которых налоговым органам предоставляется право контролировать ценообразование, а также методы определения рыночной цены. Проанализировав эту информацию, возникла главная проблема – проблема сопоставимости цен отдельных сделок. С целью избежания этой проблемы налогоплательщик должен заранее позаботиться об обосновании цен своих сделок: постоянно наблюдать за действующими ценами на рынке, за их динамикой, подкреплять эти сведения данными и официальными источниками информации о рыночных ценах и биржевых котировках. Особую значимость имеет установление взаимозависимости лиц. Обозначена проблема доначисления налогов. В случае, когда цены товаров отклоняются от рыночных более чем на 20 процентов, налоговые органы вправе вынести мотивированное решение о доначислении налога и пени. Однако если организация исчислила налоги исходя из рыночной цены, а продала товар по цене, отличающейся от рыночной, то налоговые органы не вправе доначислить ей налоги. Следовательно, организация обязана уплачивать налоги исходя из рыночной цены, а на продажу имеет право выставить товар по любой назначенной ею цене.

Одной из поставленных в работе задач является выявление недостатков в области ценообразования. Для решения данной задачи был проведен анализ статьи 40 НК РФ «Принципы определения цены товаров, работ или услуг для целей налогообложения», с помощью которого можно сделать вывод о том, что главным минусом является недостаточно четкая

формулировка (либо ее полное отсутствие) отдельных норм статьи, которые необходимы в практическом применении («официальные источники информации», «обычная прибыль», «обычные затраты»). Далее было выявлено отсутствие условий применения приведенных в статье методов определения рыночной цены. Следует отметить недостаток самих методов – они не учитывают влияния инфляции на уровень рыночных цен. Наличие допустимого 20-процентного отклонения цен от рыночного уровня создает широкие возможности для структурирования цен сделок таким образом, чтобы выводить часть прибыли из-под налогообложения. Однако с другой стороны, такое отклонение может быть недостаточным в случае колебания цены из-за характера и качества услуг.

Ликвидация вышеупомянутых недостатков невозможна без внесения изменений в налоговое законодательство, которое должно коснуться в большей степени вопроса о трансфертном ценообразовании. Ведь именно оно является эффективным способом минимизации налоговых обязательств налогоплательщиков

Повышение эффективности налогового контроля трансфертного ценообразования является одной из важнейших задач в рамках улучшения налогового законодательства, что подтверждается обнародованными Министерством финансов РФ предложениями по реформе законодательства о трансфертном ценообразовании.

Для конечного достижения поставленной цели в работе были предложены мероприятия по совершенствованию налогового законодательства в сфере ценообразования, а именно:

1. изменение перечня контролируемых сделок;
2. введение понятия интервала рыночной цены взамен 20-процентного отклонения;
3. пересмотр методов определения рыночной цены;
4. введение обязанности декларирования конкретных сделок;
5. создание специальных оперативных групп, деятельность которых будет направлена на проведение проверок правильности применения цен по сделкам взаимозависимых лиц.

Использованные источники:

1. Евстигнеев, Е. Н. Налоги и налогообложение. – 5-е изд. / Е. Н. Евстигнеев. – СПб. : Питер, 2008. – 303 с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации: часть I от 31.07.1998 № 146-ФЗ; часть II от 05.08.2000 № 117-ФЗ.
3. Перов, А. В. Налоги и налогообложение / А. В. Перов. – М. : ЮРАЙТ, 2007. – 276 с.
4. Под ред. М.В.Романовского. Налоги и налогообложение. 5-е изд. / М.В. Романовского. – СПб. : Питер, 2006. – 496 с.
5. <http://www.consultant.ru/>
6. <http://www.akdi.ru/>
7. <http://www.klerk.ru/news/>

8. <http://www.rg.ru/plus/nalogi/>

9. <http://www.taxpravo.ru/>.

Онищенко С.В.

преподаватель

КузГТУ

филиал в г. Прокопьевске

Россия, г. Прокопьевск

ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

Аннотация. Бюджетное управление применимо к многообразию форм организации и ведения бизнеса, именно поэтому оно имеет такое широкое распространение. Однако наличие отраслевых, организационных, исторических особенностей функционирования различных предприятий приводит к необходимости разработки собственной уникальной системы бюджетирования. Практика российских и мировых компаний показывает, что, несмотря на богатый опыт бюджетного управления, наличие ошибок при постановке системы бюджетирования способно привести к серьёзным отрицательным последствиям.

Ключевые слова. Бюджетирование, внутрифирменное бюджетирование, пятилетнее планирование, годовое планирование, бюджет доходов и расходов, ОРЕХ, САРЕХ.

Принято считать, что принципы бюджетного управления были окончательно сформированы в 40 - 60-е годы XX в. представителями американской научной школы. Однако проблемы бюджетного управления занимали умы не только зарубежных, но и российских ученых. В частности, в написанном Н.Д. Кондратьевым в 1922 году «Порядке составления генерального плана восстановления и развития сельского хозяйства РСФСР» содержались все ключевые правила организации бюджетного процесса, которые имеют место в современной действительности: правила формирования («сверху вниз», «снизу вверх»), представления, согласования и утверждения бюджета. В современной практике российских предприятий и организаций технологии бюджетного управления начали применяться в конце 1990-х - начале 2000-х годов и получили активное распространение. Исследованию данного инструмента управления, его функциональных возможностей и особенностей организации в этот период посвящается значительное число публикаций. При этом периоды активизации научного интереса к проблемам бюджетного управления связаны с необходимостью преодоления кризисных явлений. 1940 - 1960-е годы отражали стремление стран преодолеть последствия Второй мировой войны, вывести экономику из кризиса, обеспечить эффективное использование ограниченных факторов производства. В августе 1998года российская экономика испытала масштабный системный кризис, охвативший все отрасли экономики,

потребовавший перестройки многих хозяйственных процессов, изменения технологий управления, поиска направлений минимизации расходов, рационального использования имеющихся ресурсов.

Изначально бюджетирование было предназначено для планирования и распределения материальных ресурсов, а также контроля затрат предприятий, производящих массовый товар. Поэтому изначально бюджет не привязывался к стратегии, а стратегическое планирование стало формироваться как самостоятельная область менеджмента. В настоящее время компании строят систему бюджетирования, ориентируясь на стратегические цели.

Бюджетное планирование в развитых странах осуществляется на основе стандартов учёта и отчётности. Особенности систем бюджетирования в разных странах зависят от характера требований к ведению деятельности компаниями. Практика управления в США показывает, что менеджеры уделяют большое внимание составлению прогнозных вариантов финансовой отчётности и изучению влияния на них альтернативных стратегий поведения. Анализ таких последствий составляет ядро всего финансового планирования, которое разделяется на стратегическое и оперативное. Стратегическое планирование предназначено для выбора направления развития компании, выявления её потенциала, установления целевых показателей для всех наиболее существенных направлений оперативного планирования. В США имеет распространение комплексная модель бюджетирования, описывающая ряд функциональных бюджетов, которые оценивают результаты основных процессов компании, операционных бюджетов, которые измеряют вклад каждого центра финансовой ответственности в конечный финансовый результат. Таким образом, необходимым условием для корректного формирования сводных бюджетов в практике внутрифирменного планирования в США считается охват всех областей деятельности функциональными и операционными бюджетами. Данные этих бюджетов консолидируются в три сводных бюджета: бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств и бюджет по балансовому листу. Данные отчётные формы выбраны, поскольку учётная система США ориентирована по большей мере на внешних пользователей информации. Часто к этой группе бюджетов добавляют бюджеты капитальных затрат, формируя объединённую группу финансовых и инвестиционных бюджетов. Бюджеты разбиваются на год с разбивкой на более короткие периоды: кварталы, месяцы. Выбор финансового года в качестве бюджетного периода объясняется интересом руководства к будущим финансовым результатам и публикуемым формам отчётности, которые фактически определяют лицо компании и должны соответствовать определённым требованиям. Ещё одним важным аспектом управленческой деятельности американского менеджера в рамках бюджетного планирования служит поддержание ликвидности предприятия, которое реализуется посредством управления денежными потоками, координирования выплат и

поступлений наличности с целью обеспечения платёжеспособности предприятия. Степень ликвидности компании определяется на основе анализа бюджета движения денежных средств. Анализ фактически достигнутых результатов проводится сравнением фактических и бюджетных данных, в процессе которого выявляются величины отклонений между ними и причины их образования, оценивается деятельность отдельных подразделений, управляющих и компании в целом. Финансовое планирование США отличается гибкостью, корректировки основных показателей средне- и краткосрочного планирования производятся в момент обнаружения их необходимости.

Финансовое планирование в компаниях Германии, так же как и в США, разделяется на стратегическое и оперативное. Стратегия является информационным инструментом, позволяет принимать принципиальные решения, на которые могут быстро сориентироваться отдельные оперативные мероприятия. Оперативное планирование – процесс, идущий снизу вверх в децентрализованных организационных единицах, на базе согласованных целевых установок. На немецких предприятиях в связи с установками государственных органов особую значимость имеет правильное составление отчётности, что отражается в особой тщательности подготовки отчётности в рамках оперативного планирования. В оперативном планировании при помощи бюджета устанавливаются финансовые рамки, в которых должны оперировать подразделения. Целью краткосрочного планирования финансовых средств является поддержание оптимальной ликвидности. В компаниях Германии процесс финансового планирования по большей мере ориентирован на внутренних пользователей информации, лиц, принимающих управленческие решения. Бюджетный процесс строго регламентирован, корректировке, учитывающей изменения условий в ходе хозяйственного цикла, подвергаются лишь долгосрочные бюджеты.

Общемировая тенденция развития всех национальных рыночных экономик сопровождается сближением национальных стандартов ведения учёта и отчётности с международными стандартами. Т.е. в условиях глобализации макроэкономических процессов компании стремятся учитывать требования не только национальной системы учёта, но и ориентироваться при составлении отчётности на международные стандарты [1, с. 30]. В рамках этой тенденции можно наблюдать переход российских компаний на международные стандарты финансовой отчётности, активное применение управленческих показателей, используемых в бюджетах международных компаний (EBITDA, EBITDAmargin, OPEX, CAPEX).

Мировой и отечественный опыт бюджетного управления показывает, что внедрение системы бюджетирования на предприятии не всегда приводит к желаемым результатам, а основные проблемы в процессе реализации бюджетного управления возникают по следующим причинам:

1. Формальный подход: при формально-бюрократическом подходе к составлению бюджета обычно получается планирование ради планирования.

Как правило, такие планы не выполняются. О том, что бюджет составлен формально, можно судить по следующим признакам: бюджет составлен на основе организационной, а не финансовой структуры; отсутствует механизм внутренних тарифов; не предусмотрена мотивация исполнителей. Финансовая структура компании отличается от организационной тем, что она показывает, как формируется прибыль, отражает структуру стоимости, денежных потоков, логику формирования финансового результата. А организационная структура часто складывается исторически, определяет порядок подчиненности подразделений компании. При составлении бюджетов нужно в первую очередь ориентироваться на модель бизнеса, поэтому при постановке бюджетирования в компании формируют финансовую структуру, которая отражает структуру видов деятельности и центров ответственности за результат. Механизм внутренних тарифов необходим для предприятий, на которых одни подразделения оказывают услуги или поставляют материалы, продукцию, полуфабрикаты другим подразделениям. Внутренние тарифы необходимы для стоимостной оценки движения товаров и услуг внутри предприятия. С одной стороны, эти тарифы не должны превышать цены внешних поставщиков аналогичных товаров услуг, а с другой – деятельность подразделений-поставщиков не должна быть убыточной. Если хотя бы одно из этих условий не выполняется, предприятию выгоднее закрыть подразделение и пользоваться товарами или услугами сторонних организаций. То есть трансфертные тарифы не только дают понимание экономических процессов, происходящих на предприятии, но и позволяют добиваться снижения издержек в каждом подразделении. Мотивация – заинтересованность участников процесса в результатах. Целевые показатели, которые устанавливаются для бизнес-единиц, должны быть связаны с системой оплаты труда, только в этом случае сотрудники будут заинтересованы в достижении целевых показателей [4].

2. Отсутствие связи стратегического планирования и бюджетного управления: практика стратегического планирования западных компаний показывает, что чаще всего стратегия не поддерживается бюджетированием. Основной причиной плохой реализации стратегических планов является разрыв между оперативным и стратегическим управлением, который возникает, если:

- составление бюджета и контроль его исполнения изолированы от стратегического планирования;
- мотивация менеджеров основана на тактических, бюджетных показателях, а не на стратегических;
- бюджет является основным средством контроля. Из-за этого внимание руководства фокусируется на краткосрочных целях [2].

3. Несоблюдение процедур и регламентов бюджетирования: многие компании, внедрявшие систему бюджетирования, сталкивались с проблемой несоблюдения сроков и процедур составления и исполнения бюджетов: не соблюдаются сроки и регламент составления бюджетов, сроки

предоставления информации сотрудникам финансовых служб, регламент передачи взаимосвязанных бюджетов или информации для их составления от одной службы к другой [3].

В целом российский опыт бюджетирования сводится к применению достижений зарубежных компаний. Большинство отечественных компаний использует традиционный подход к построению системы бюджетирования, хотя в последнее время всё большую популярность получают другие виды бюджетирования, рост интереса к которым обусловлен развитием рыночных отношений и стремлением российских компаний наращивать свою конкурентоспособность.

Мировой опыт показывает, что бюджетное управление может быть эффективным в любой сфере деятельности, поскольку принципы организации и критерии эффективности системы управления любой организации одинаковы. Однако в любой сфере существуют свои особенности построения бюджетной системы. Так на промышленном предприятии система бюджетирования усложняется из-за наличия производственного процесса в отличие от других отраслей экономики, например, банковской сферы. Специфика организации системы бюджетирования на предприятиях горнодобывающей промышленности, в частности отрабатывающих угольные месторождения подземным способом, усложняется ещё и тем, что операционная деятельность таких предприятий находится в зависимости от факторов природного характера, т.е. горно-геологических условий. Высокая степень изменчивости и характер неопределённости основных параметров планирования ставит процесс управления перед необходимостью предвидения данных изменений, составления нескольких вариантов прогнозов развития.

Внутрифирменное бюджетирование как управленческая технология включает в себя три элемента: технология, организация и автоматизация, описанные на рисунке 1. Технология предполагает постановку целей и задач бюджетирования, определение видов и набора бюджетов различных уровней, формирование схемы консолидации бюджетов, утверждение форматов бюджетов и разработку принципов бюджетирования, финансового планирования и контроля. Организация включает в себя финансовую структуру, бюджетный период и его структуру, регламент бюджетирования и бюджетного контроля, систему организационно-распорядительных форм и документов. Автоматизация – это требования к компьютерным программам, к формам подготовки и ввода исходной информации.



Рисунок 1 – Составные элементы бюджетирования

Основным документом, описывающим систему бюджетирования исследуемой угледобывающей компании, является «Документированная процедура на подпроцесс «Планирование производства и БДР»» (далее - Процедура). Этот документ разработан Управлением бюджетирования и сводного планирования, ответственный за подпроцесс «Планирование производства и БДР» - заместитель Генерального директора – Технический директор.

Процедура даёт описание процесса «Планирование», её этапов, связей с другими процессами, критериев результативности процесса, регламента формирования БДР.

Целью процесса «Планирование» и составления БРД в исследуемой компании является определение направлений развития, оптимизация распределения ресурсов для достижения поставленных целей.

Процедура устанавливает порядок планирования натуральных и стоимостных показателей в производстве в формате пятилетнего и годового планирования, что отражено на рисунке 2, и подлежит соблюдению во всех структурных подразделениях компании. Также можно выделить квартальное планирование, которое осуществляется в целях оперативного управления и позволяет анализировать степень выполнения годового плана внутри периода. В процессе квартального планирования осуществляется корректировка плановых показателей в целях сближения факта с планом.

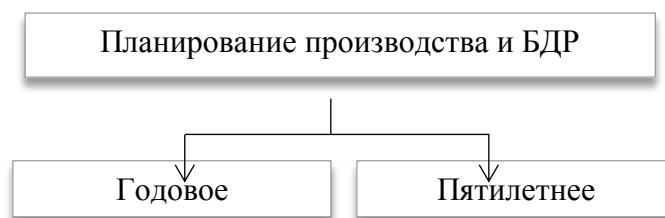


Рисунок 2 – Процесс «Планирование» в исследуемой компании

В целях планирования используются программные продукты Храс/Хeras, которые представляют собой программный комплекс для перспективного планирования, состоящий из производственного и экономического модуля. Храс - это система для календарного горного планирования и прогнозирования развития горных работ, которая даёт возможность проанализировать данные о любых типах месторождений минерального сырья и методов их разработки и позволяет спланировать любой сценарий развития горных работ и оценить его экономические показатели. Система состоит из базы данных по месторождению и сценариев автоматического многовариантного календарного планирования для открытых и подземных работ. Программа разработана для того, чтобы пользователи могли наиболее полно учесть все обстоятельства и характеристики горных работ и наиболее обоснованно рассчитать календарные планы. Программа Хeras основана на стоимости по процессам, используется для стратегического принятия решений, долгосрочного планирования и годового составления бюджета. Эта программа тесно связана с процессами планирования горной разработки и позволяет дать оперативную финансовую оценку горных планов и сценариев. Входящие и выходящие данные программы Хeras могут быть связаны с другими системами, такими как SAP. Использование данной программы позволяет сравнивать запланированные расходы с фактическими, прогнозировать их и быстро перепрогнозировать; составлять прогноз итоговой стоимости; управлять конкретными задачами, включая капитальную амортизацию и дисконтированный денежный поток; составлять точные и достоверные прогнозы по бюджету и полное их перепрогнозирование.

Пятилетнее планирование является основой годового планирования. В результате пятилетнего планирования разрабатывается и принимается пятилетняя программа, утверждаются финансовые планы и устанавливаются ключевые показатели эффективности (далее - КПЭ). А затем в процессе годового планирования на основе принятых документов и показателей формируются планы производства на производственных единицах (далее - ПЕ) и все виды бюджетов.

Пятилетнее планирование представляет собой процесс разработки и утверждения модели пятилетнего развития компании, представленный на рисунке 3. Используется метод планирования «сверху вниз», т.к. исходной информацией для разработки является принятая стратегия компании и её

цели. Стратегия является «входом» первого этапа пятилетнего планирования. «Входом» каждого последующего этапа является информация, полученная на «выходе» предыдущего этапа. На основе принятой стратегии разрабатывается сценарий развития компании на пять лет, в которых участвуют ключевые показатели эффективности (далее – КПЭ), которые затем спускаются на уровень подразделений. Анализ КПЭ и их корректировку, а также уточнение производственных показателей осуществляется Директором по производству, Директором по экономике и финансам, Директором коммерческой службы, Директором по МТС, Начальником технического управления, Начальником управления перспективного планирования, Начальником управления инвестиций, Начальником отдела анализа производственно-хозяйственной деятельности, Директором по планированию и бюджетированию. КПЭ включают в себя цены на угольную продукцию и материально-технические ресурсы, объём добычи, численность штата, ОПЕХ, САРЕХ, выручку. На основе уточнённых данных и установленных КПЭ происходит моделирование финальных сценариев на уровне отдельных ПЕ, которое осуществляется Зам. директора по экономике, Зам. директора по производству, Главным технологом, Главным механиком. Затем модели, сформированные на уровне ПЕ, поступают в Управление, где происходит их доработка, анализ, согласование, при необходимости – корректировка, консолидация. В результате принимается пятилетняя программа развития компании и утверждаются значения КПЭ на планируемый период.

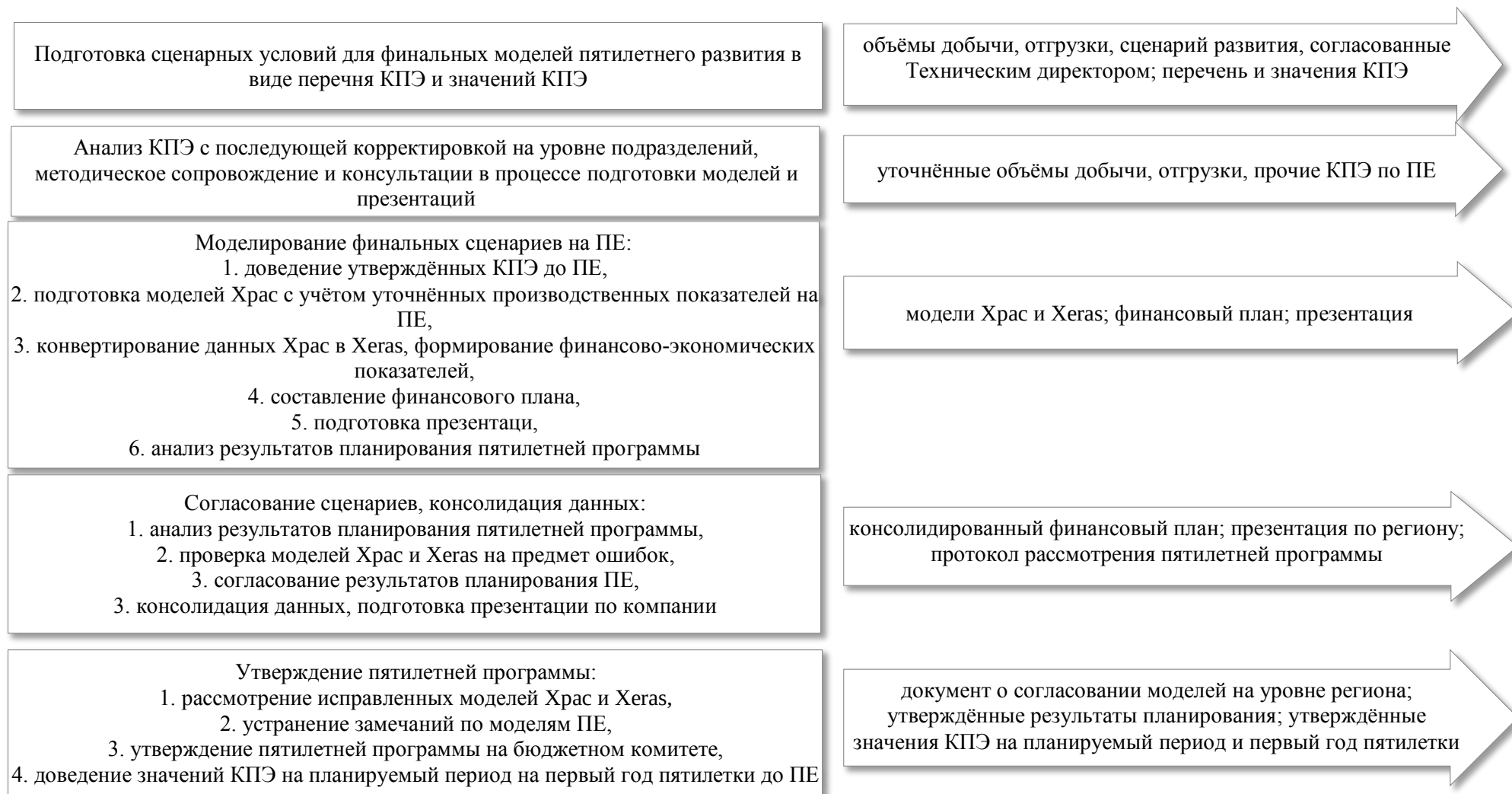


Рисунок 3 – Порядок осуществления пятилетнего планирования

Целью годового планирования является разработка и утверждение бюджета доходов и расходов (далее – БДР), операционных бюджетов, распределение ресурсов. Модель годового планирования отражена на рисунке 4, порядок формирования БДР – на рисунке 5. Планирование осуществляется в тесном взаимодействии Управления и ПЕ, на каждом этапе происходит согласование утверждаемых показателей плана. Планирование операционной деятельности осуществляется «снизу вверх», т.е. все бюджеты основываются на производственных показателях, доводимых из ПЕ. Планирование капитальных затрат происходит на основе принятой пятилетней программы развития компании. На первом этапе на основе графика рассмотрения годовой программы осуществляется разработка приказа о формировании БДР, аналитические форматы для планирования БДР. Исполнителями данного этапа являются Директор по производству, Директор коммерческой службы и директор по планированию и бюджетированию. На втором этапе (подготовка к бюджетному процессу) на основе предварительных производственных показателей ПЕ коммерческая служба формирует предварительный план отгрузок, а на основе пятилетней программы развития компании осуществляется планирование инвестиций, устанавливаются КПЭ. Исполнители подготовки к бюджетному процессу – Директор по производству и Директор коммерческой службы. В результате согласования с Управлением плана добычи и отгрузки до ПЕ доводятся планы продаж, на основе которых формируются товарный баланс и план отгрузки. На этом же этапе происходит формирование бюджета капитальных вложений на основе пятилетней программы развития. В формировании планов производства на ПЕ участвуют Директор по производству, Директор коммерческой службы и Начальник управления перспективного планирования. В процессе планирования ресурсов задействовано наибольшее количество должностных лиц, т.к. распределение ресурсов охватывает все стороны деятельности компании: расходы по проведению подготовительных выработок, расходы по монтажно-демонтажным работам, расходы по ремонтным работам, расходы на электроэнергию, теплоэнергию, водопотребление, водоотведению, расходы на прочие материально-технические ресурсы, расходы по услугам производственного характера, расходы на геологию и маркшейдерию, расходы на экологическую безопасность, промышленную безопасность и охрану труда, затраты на обеспечение охраны объектов, корпоративные расходы, затраты, связанные с землепользованием, план по труду: численность, фонд оплаты труда, транспортные расходы. В результате планирования ресурсов формируются бюджет производственных расходов, бюджет затрат на ГСМ, бюджет затрат на МТР, бюджет инвестиционных расходов, бюджет расходов на оплату труда, бюджет транспортных расходов, бюджет АХР, бюджет реализации угля, бюджет прочей реализации, бюджет прочих доходов и расходов, бюджет затрат на благотворительность, бюджет основных средств и

нематериальных активов. Когда сформированы бюджеты с расходами предприятий и установлены закупочные цены, происходит формирование БДР. Сначала – на уровне отдельных ПЕ, затем в результате согласования путём консолидации – БДР всей компании. Сформированный БДР должен учитывать потребности компании и соответствовать утверждённому КПЭ. В целях соответствия БДР потребностям и КПЭ проводится его анализ (по статьям, процессам, на основе отклонений от предыдущих периодов и от КПЭ). В формировании БДР участвуют Директор по производству, Директор по экономике и финансам, Директор по планированию и бюджетированию, Директор по персоналу и АХД, Начальник сопровождения налоговых проверок, Начальник управления бюджетирования, Зам. директора по экономике. После формирования консолидированного БДР бюджетный комитет рассматривает производственные программы и экономические бюджеты ПЕ, которые затем дорабатываются и утверждаются бюджетным комитетом. После утверждения бюджетов ПЕ происходит утверждение бюджетов компании. Установлены сроки планирования: при годовом планировании – 15 дней до начала планового периода, при квартальном планировании – 5 дней до начала планового периода.

Процедура планирования производства и БДР определяет критерии результативности к процессу «Планирование». Критерии результативности, используемые в исследуемой компании - это ключевые показатели эффективности (KPI - Key Performance Indicators, КПЭ). Если политика управления компанией направлена на достижение многомерной цели, то она реализуется с использованием КПЭ, которые разрабатываются для компании в целом и для каждого ЦФО. Система бюджетирования является технологией оперативного управления, и, как правило, бюджеты разрабатываются на год с разбивкой по месяцам. Поэтому система бюджетирования не имеет ориентации на достижение стратегических целей. Использование КПЭ в управлении позволяет увязать бюджетные показатели со стратегией. Система КПЭ обычно имеет древовидную структуру и соответствует финансовой структуре, на которой основана система бюджетирования. Для расчёта КПЭ используются данные системы бюджетирования и управленческого учёта.

КПЭ можно условно разбить на следующие блоки, соответствующие направлениям стратегического развития компании:

- блок «Финансы» - ориентация на финансовые показатели деятельности, например, увеличение экономической добавленной стоимости;
- блок «Клиенты» - ориентация на процесс «Продажи», например, увеличение рентабельности продаж;
- блок «Бизнес-процессы» - ориентация на производственные процессы, например, обеспечение ритмичности производства;

– блок «Развитие и обучение» - развитие персонала, например, формирование укомплектованного штата высококвалифицированных работников.



Рисунок 4 – Порядок осуществления годового планирования

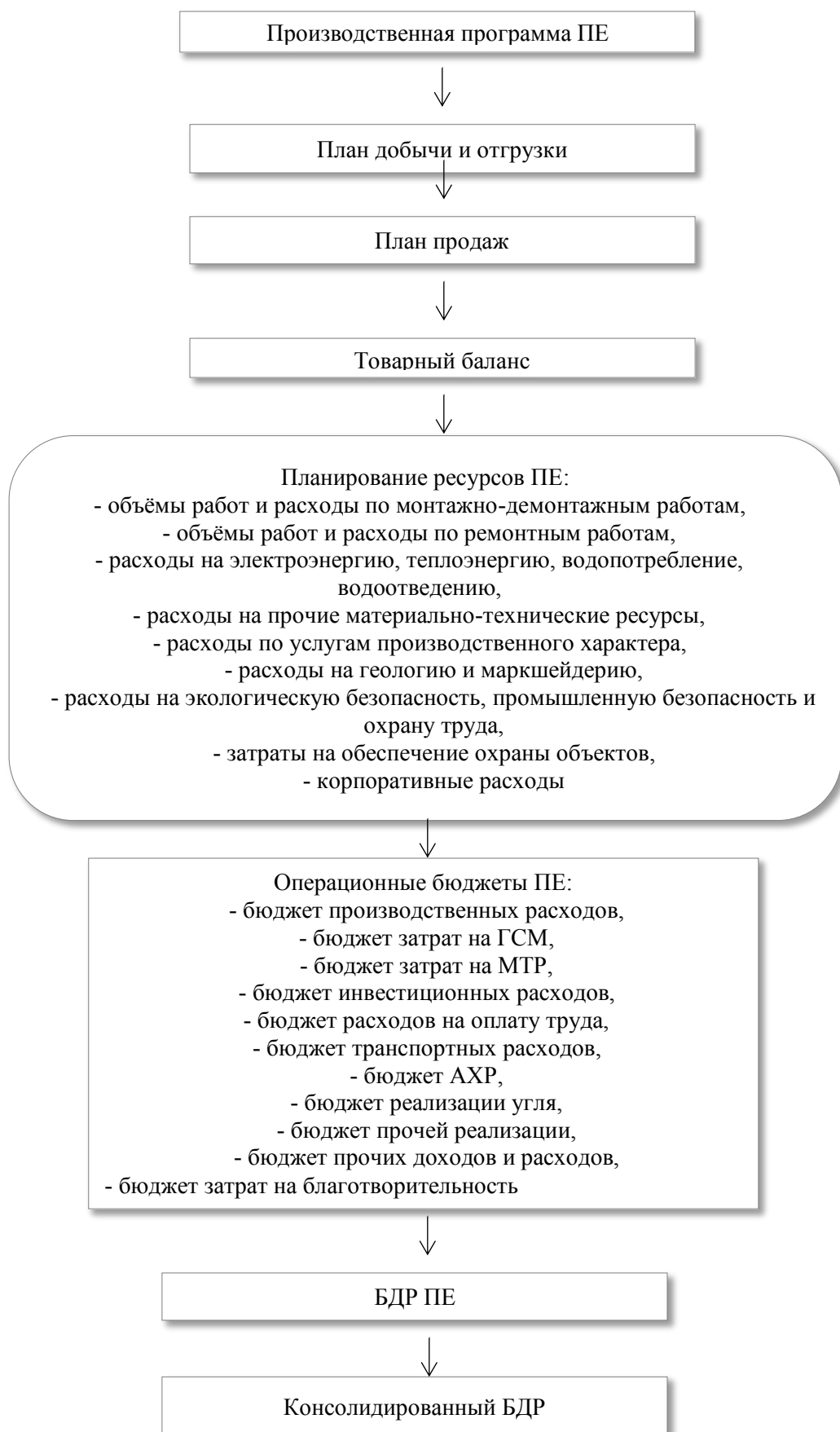


Рисунок 5 - Порядок формирования БДР

Набор КПЭ отдельных ЦФО существенно зависит от роли этого ЦФО в системе управления и от выполняемых им функций. Управление посредством КПЭ позволяет управлять ЦФО, устанавливая лимиты, нормативные значения или предельные границы принимаемых показателей.

КПЭ по блоку «Финансы» могут выступать:

- для компании в целом – экономическая добавленная стоимость, рентабельность активов;
- для центра инвестиций – рентабельность инвестиций;
- для центра дохода – выполнение плана продаж продукции компанией;
- для центра затрат – отклонение фактических расходов от бюджета, производительность труда рабочих, затраты на 1 рубль товарной продукции и т.д.

Система бюджетирования является эффективным инструментом управления, когда обеспечивает прозрачную оперативную взаимосвязь результатов не только с факторами, повлиявшими на их получение, но и с целями компании. Анализ результатов бюджетного процесса должен давать возможность руководству принимать решения, ориентированные на реализацию стратегии. Система КПЭ позволяет установить связь системы оперативного и стратегического управления. Использование КПЭ также способствует развитию системы мотивации сотрудников, интегрируя их личные цели с целями компании, т.к. использование одних бюджетных показателей является неэффективным или даже нежелательным (когда процент премии зависит от процента снижения затрат или роста рентабельности).

В процессе планирования деятельности исследуемой компании соблюдается взаимосвязь оперативного и стратегического управления. План капитальных затрат основывается на пятилетней программе развития, в которой непосредственно отражены долгосрочные цели компании. Оперативная деятельность планируется «снизу вверх», но результаты её должны соответствовать утверждённым КПЭ, таким образом, оперативная деятельность также приобретает ориентацию на достижение долгосрочных целей. В соответствии с Процедурой применяются следующие КПЭ: цены на угольную продукцию и материально-технические ресурсы, объём добычи, численность штата, OPEX, CAPEX, выручка.

Анализ организации бюджетного планирования в анализируемой фирме позволяет сделать вывод о её соответствии традиционной форме, принятой в российской практике. На первом этапе бюджетного процесса происходит установление стратегических целей развития компании и планирование деятельности компании по подразделениям и в целом, т.е. на основе утверждённых целей для ПЕ формируются их операционные бюджеты. В результате происходит формирование сводного бюджета компании. На втором этапе осуществляется контроль исполнения бюджета с

последующей корректировкой оперативных бюджетов. На третьем этапе проводится анализ финансового состояния компании, достигнутых результатов, рассмотрение отчётов о деятельности компании балансовой комиссией и корректировка стратегии и тактики компании на следующий бюджетный период. В процессе планирования используется схема «снизу вверх», т.е. организация деятельности компании происходит на основе возможностей производства (добычи и обогащения), однако полномочия по внесению корректировок в процессе годового планирования принадлежат аппарату управления компанией, т.е. согласование всех планов осуществляется «сверху».

Формат БДР исследуемой фирмы отражает специфику деятельности компании, т.е. большое значение экспорта в деятельности компании обуславливает наличие таких строк в БДР, как выручка от экспорта укрупнённо, доля экспорта в выручке, а особенности производственного процесса делают необходимым выделение в составе себестоимости затрат на обогащение. Формат бюджета единый для всех подразделений компании, что облегчает процесс консолидации путём суммирования всех показателей. Бюджет доходов и расходов формируется по всем шахтам и разрезам, отдельно составляется бюджет АХР, затем все эти бюджеты объединяются в БДР «по добычным и АХР». Происходит формирование бюджетов всех сервисных предприятий компании. В результате все сформированные бюджеты консолидируются в один бюджет доходов и расходов.

В БДР в натуральных показателях представлены объёмы добычи, товарной продукции, переработки и отгрузки. При этом отгрузка делится на экспорт и внутренний рынок, т.к. экспорт занимает важное место в операционной деятельности компании. Продукция реализуется по ценам FCA (Freecarrier). При такой реализации действует условие – франко-перевозчик. Цена FCA включает в себя заводскую цену, увеличенную на стоимость экспортных пошлин и доставки до пункта, в котором груз передается перевозчику, выбранному покупателем. В бюджете отражается производственная себестоимость, затраты на обогащение и коммерческие расходы, себестоимость угля на технологические нужды, которые в сумме дают себестоимость товарной продукции. При этом в затратах выделяется постоянная и переменная части. Для оценки затрат в бюджете используется показатель OPEX (OperatingExpenditures), который используется в бюджетах международных компаний наряду с показателем CAPEX (CapitalExpenditures). OPEX – это текущие расходы, т.е. средства, которые компания тратит на поддержание нормального функционирования бизнеса. Всё то, что закупается компанией и оплачивается для использования в течение года или в одном операционном цикле, является OPEX. Динамика роста или снижения OPEX поддаётся оперативному управлению. К OPEX можно отнести расходы на покупку электроэнергии и коммунальные платежи; расходы, связанные с персоналом: подбор и подготовка кадров,

повышение квалификации, оплата труда; расходы на амортизацию, на закупку сырья и материалов для производства, аутсорсинг (юридические услуги, ИТ-услуги, аудиторские и другие услуги), ремонт, содержание и техническое обслуживание основных средств, зданий, сооружений и т.д.; арендную плату; транспортные расходы, уплату налогов, кроме налога на прибыль; расходы на оплату информационных услуг, на страхование и прочие расходы. В БДР OPEX представляет собой себестоимость товарной продукции, скорректированную на изменение себестоимости остатков, на затраты на стороннее обогащение и бесплатный льготный уголь. CAPEX – это затраты инвестиционного характера, денежные средства, уплаченные в связи с приобретением основных средств и нематериальных активов. В бюджете есть разделение показателя CAPEX на затраты на поддержание, т.е. на реконструкцию, модернизацию, техническое перевооружение, и на развитие, т.е. создание или покупку новых основных средств и нематериальных активов. Сумма OPEX и CAPEX показывает общую величину затрат. Доходность операционной деятельности в бюджете оценивается с помощью нескольких показателей:

- маржинальный доход (выручка минус переменные затраты),
- валовая прибыль без учёта амортизации (выручка минус OPEX),
- EBITDA (выручка минус OPEX, плюс прочие доходы в составе EBITDA, минус прочие расходы в составе EBITDA и затраты на благотворительность),
- EBITDAmargin (процент EBITDA от выручки),
- операционная прибыль с учётом амортизации (EBITDA минус амортизация),
- рентабельность операционной деятельности (отношение операционной прибыли с учётом амортизации к выручке),
- полное покрытие операций по ПЕ (операционная прибыль с учётом амортизации минус CAPEX, плюс амортизация),
- чистая прибыль (EBITDA минус амортизация, налог на прибыль, штрафы и иные налоговые обязательства, плюс прочие доходы не в составе EBITDA, плюс прибыль от прочей реализации),
- свободный денежный поток (FreeCashFlow - FCF) – показатель финансовой эффективности, рассчитываемый как разница между операционным денежным потоком и капитальными расходами; представляет собой наличные средства, которые остаются в распоряжении компании после осуществления расходов, необходимых для поддержания и расширения его базы активов. Свободный денежный поток важен, потому что он позволяет компании использовать возможности, которые увеличивают акционерную стоимость.

Использованные источники:

1. Шаховская, В. В. Бюджетирование: теория и практика: учебное пособие / Л.С.Шаховская, В.В. Хохлов, О.Г. Кулакова [и др.]. – М.: КНОРУС, 2009. – 400 с.
2. Неудачин, В. Стратегическое бюджетирование на основе BSC // Консультант. – 2005. – № 7. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/finance/budget/bsc_budgeting.shtml (дата обращения 06.12.2014).
3. Подоляк, Н. Типичные ошибки при построении системы бюджетирования. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/finance/budget/budg_sys_mistakes.shtml (дата обращения 25.12.2014).
4. Что важно знать о бюджетировании Генеральному Директору // Генеральный директор. – 2006. - №1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/finance/budget/budgeting.shtml> (дата обращения 08.01.2015).

Ооржак О.М.

студент 4 курса

экономический факультет

Маркова Г.И.

научный руководитель, старший преподаватель

ФГБОУ ВПО Тувинский государственный университет

Россия, г. Кызыл

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА МОЛОДЕЖИ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТЫВА

Важнейшей составляющей социально-экономического развития Республики Тыва является социальная политика в области регулирования рынка труда, оперативно регулирующая на изменение потребностей экономики, стимулирующая экономическую активность, конкурентоспособность и мобильность рабочей силы. Актуальным направлением социальной политики в этой области является регулирование рынка труда молодежи, которая в ближайшем будущем будет определять стратегии развития региона и составит основу его кадрового потенциала [1, С. 28].

Вступление молодежи в рынок труда с целью поиска работы сопровождается рядом особенностей и проблем социально-экономического характера, связанных с трудоустройством, условиями, характером, продолжительностью и привлекательности труда.

Рассматривая труд молодежи можно выделить следующие проблемы:

1. профориентация учащихся образовательной школы;
2. профессиональное обучение;
3. адаптация молодежи к труду.

Говоря об этих проблемах нужно отметить то, что в целом они сводятся к информированию учащихся о профессиях, которые можно освоить в учебном заведении, о потребностях региона в рабочей силе по этим профессиям, об условиях и оплате труда.

К основным мотивам выбора будущей профессии у молодежи относят советы родителей, пример друзей и рекомендации школы и т.д. [2, С. 186].

Одной из основных причин безработицы молодежи региона является приток на рынке труда выпускников высших и средних учебных заведений, на специальности которых отсутствует спрос со стороны работодателей. Устремления молодежи, их интересы приходят к явному конфликту с потребностями рынка труда республики. С одной стороны, большое количество молодых людей, окончивших профессиональные учебные заведения, остается без работы, с другой – многие вакансии систематически не заполняются.

Молодые люди, получившее профессиональное образование и вышедшие на рынок труда в поисках своей первой работы, отличаются высоким уровнем теоретической подготовки и отсутствием практических навыков и производственного опыта. Поэтому у работодателя последнее обстоятельство делают молодежь малопривлекательной, тогда как у молодого человека осознание своей хорошей подготовки, стремление к успеху формируют завышенные требования к будущему рабочему месту, условиям и содержанию труда, а также оплате. В связи с этим возникает такая проблема, как противоречие между оценкой работодателем молодого работника и самооценкой последнего, что зачастую приводит к невозможности трудоустройства.

Также важно отметить то, что в настоящее время большинство молодых селян стремятся к проживанию в городской местности. Обстоятельствами, способствующими переезду молодежи в город являются:

1. низкое качество образования в селах;
2. бытовые условия;
3. торговая и сервисная инфраструктуры;
4. отсутствие возможностей для проведения досуга.

Восстановление навыков к традиционным видам занятий, в том числе к животноводству, может смягчить последствия отсутствия трудовой занятости молодежи [3, С. 32].

Для улучшения ситуации на рынке труда республики необходимо:

1. создать в республике единую систему профессиональной ориентации и адаптации к рынку труда молодежи, направленную на формирование профессионального самоопределения, положительного имиджа рабочих профессий, востребованных на рынках труда городов и районов республики.

2. создать психологическую службу в центрах занятости населения, которая будет оказывать помощь безработным гражданам для выхода из депрессии, поиска путей решения по стимулированию трудоустройства.

Но основным фактором улучшения ситуации на рынке труда республики все-таки является создание новых рабочих мест в отраслях экономики, в том числе через поддержку устойчивых работодателей, которые могут создать значительное количество рабочих мест, поддержка предпринимательской инициативы у молодежи и легализация неформальной занятости.

Использованные источники:

1. Савченко В. В. Особенности и стратегии поведения молодежи на современном рынке труда / В.В. Савченко, М.В. Попова // Региональная экономика: теория и практика, 2012. Т. №29. – С.28-36
2. Социально-экономические проблемы развития трудового потенциала молодежи в современных условиях / Шайкин Д.Н. // Региональная экономика – 2007. №8. – с.186-188
3. Кылыдай А.Ч. Проблемы молодежной занятости и безработица в Республике Тыва / А.Ч. Кылыдай // Региональная экономика: теория и практика, 2014. Т.№17. – С. 30-34

Орешкина Т.С.

студент 5 курса

Москалева Е.Г., к.э.н.

доцент

ФГБОУ ВПО МГУ им.Н.П. Огарева

Россия, г. Саранск

АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА КОНТРОЛЯ И УЧЕТА ЭНЕРГОРЕСУРСОВ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

В данной статье рассмотрены вопросы экономии электроэнергии на основе автоматизированной системы контроля и учета энергоресурсов.

Автоматизированная система контроля и учета энергоресурсов, назначение системы, энергоресурсы.

Экономия электроэнергии - важный и актуальный аспект жизни современного человеческого общества, затрагивающий и производственную сферу, и быт каждого отдельно взятого индивидуума. Ведь неразумное потребление этого достаточно дорогостоящего вида энергии может привести к весьма значительным тратам, что может существенно сказаться как на благосостоянии человека, так и на развитии предприятия [2].

Экономические потрясения предыдущих лет заставляют бизнес и производство приспосабливаться к условиям жесткой экономии, вынуждены искать новые пути сокращения затрат, для выживания в условиях конкурентной борьбы [3]. Одной из главных статей затрат на производстве всегда составляет электроэнергия. Однако, существует несколько способов

прямой экономии электроэнергии - это сокращение затрат за счет использования менее энергоемкого оборудования, использование альтернативных источников энергии и т.д. Чтобы осуществить действия в сторону снижения энергозатрат, необходимо иметь четкую картину существующих потребляемых мощностей. Для этих целей на предприятии внедряется опытный образец автоматизированной системы контроля и учета энергоресурсов. Его наличие на предприятии открывает целый ряд возможностей для сокращения затрат на электроэнергию.

Назначение системы – это учет и оперативный контроль за потреблением горячей и холодной воды, газа, тепла, электроэнергии (далее по тексту АСКУЭ , энергоресурсы), а также для обеспечения доступа к полученным данным с целью произведения расчетов, анализа и выработки эффективной ресурсосберегающей политики в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации от 23 ноября 2009 г. N 261-ФЗ "Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Учет потребляемых энергетических ресурсов должен осуществляться в соответствии с установленными государственными стандартами и нормами точности измерений. Данные о потребляемых энергоресурсах должны быть получены с помощью приборов, обеспечивающих измерение с требуемыми метрологическими и эксплуатационными характеристиками.

Внедрение АСКУЭ должно решить следующие задачи:

- уменьшить расходы на сбор и анализ информации о потреблении энергоресурсов; снизить коммерческие затраты;
- осуществлять точный, в единых временных срезах, учет и контроль балансов ресурсов и потребление по объектам; производить более точный учет и прогнозирование потребления и потерь энергоресурсов;
- осуществлять точный контроль за потреблением энергоресурсов на основании метрологически обеспеченных данных; формировать точные данные для производственной и статистической отчетности о реализованных энергоресурсах, а также для анализа режимов их потребления по объектам;
- обеспечить оперативный контроль за деятельностью поставщиков конечным потребителям ресурсов; обеспечение контроля за несанкционированным потреблением энергоресурсов
- иметь удобного интерфейс программного обеспечения и разграничение прав доступа[1].

В республике Мордовии разработаны ряд программ, с помощью которых в будущем ожидается снижение потребления топливно-энергетических ресурсов на единицу валового регионального продукта путем их наиболее полного и рационального использования за счет внедрения комплекса энергосберегающих мероприятий и проектов.

Ожидаемые конечные результаты на 2020 год – это снижение энергоемкости валового регионального продукта на 53%; снижения энергоемкости сельского хозяйства на 34%; снижения энергоемкости коммунального хозяйства на одного жителя на 9%; суммарной экономии первичной энергии в объеме не менее 4380 тыс. тонн условного топлива за весь срок реализации; экономия природного газа в объеме не менее 3190 млн. м³; экономии электроэнергии в объеме не менее 3354 млн. кВт-ч; экономии тепловой энергии в объеме не менее 3944 тыс. Гкал за весь срок реализации Программы (2011 - 2020 годы).

Таким образом, образец АСКУЭ относится к многопользовательской информационно-телекоммуникационной системе обработки и передачи информации с различным уровнем доступа пользователей к обрабатываемой информации, не составляющей государственной тайны – служебной информации ограниченного доступа, получаемой в рамках выполнения участниками своих функций. Внедрение такой программы позволит Республики Мордовия выйти на новый уровень экономики.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 23 ноября 2009 г. N 261-ФЗ "Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями)
2. Стружков П.В. Способы экономии электроэнергии на производстве и повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции// ЭнергоСовет. – №2(27). – 2013 – С. 56-58.
3. Москалева Е. Г., Ганина А. А. Анализ реализации приоритетного направления развития «Энергосбережение и новые технологии» на примере Республики Мордовия // Экономика и социум. – №1-1(10). – 2014. – С. 363-366.
4. Москалева Е. Г., Малышева О. О. Технологии энергосбережения – залог устойчивого развития Республики Мордовия // Экономика и социум. – №1-2(10). – 2014. – С. 339-342.
5. Москалева Е. Г., Алексеева А. А. Анализ экономической эффективности внедрения энергосберегающих технологий при реконструкции систем теплоснабжения (на примере г. Саранск) // Экономика и социум. – № 1-2(10). – 2014. – С. 361-364

Орлов А.А.
студент 3-го курса
Финансовый университет
при правительстве Российской Федерации
Владикавказский филиал
Россия, г. Владикавказ

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Аннотация

В данной статье рассмотрен механизм влияния изменений в демографической структуре на мировую экономику, проблемы и поиск решений.

Ключевые слова

Глобальная проблема, мировая экономика, ресурсы.

Существует достаточно много глобальных проблем всемирной экономики, таких как – проблема преодоления отсталости развивающихся стран, прекращение гонки вооружений, преодоление голода, болезней, охрана окружающей среды и многие другие. Но наряду с ними стоит проблема демографии, которая затронула едва ли не все страны мира, именно об этой проблеме я бы и хотела поговорить более подробно.

Никогда за всю историю человечества темпы роста населения мира не были столь высокими, как во второй половине XX — начале XXI в. За период с 1960 по 1999 г. население планеты удвоилось (с 3 млрд до 6 млрд чел.), а в 2007 г. составило 6,6 млрд чел. Хотя среднегодовые темпы прироста населения мира снизились с 2,2% в начале 60-х гг. до 1,5% в начале 2000-х гг., абсолютный годовой прирост возрос с 53 млн до 80 млн чел.

Демографический переход от традиционного (высокая рождаемость — высокая смертность — низкий естественный прирост) к современному типу воспроизводства населения (низкая рождаемость — низкая смертность — невысокий естественный прирост населения) завершился в развитых странах в первой трети XX в., а в большинстве стран с переходной экономикой — в середине прошлого столетия. Тогда же, в 1950-1960-е гг., начался демографический переход в ряде стран и регионов остального мира, который начинает завершаться лишь в Латинской Америке, Восточной и Юго-Восточной Азии и продолжается в Восточной Азии, Африке южнее Сахары, на Ближнем и Среднем Востоке.

Быстрые темпы роста населения по сравнению с темпами социально-экономического развития в этих регионах ведут к обострению проблем занятости, бедности, продовольственного положения, земельного вопроса, к низкому уровню образования, ухудшению здоровья населения. Эти страны видят решение своей демографической проблемы в ускорении экономического роста и одновременном снижении рождаемости (примером может быть Китай)[1].

Росту приоритетности демографической политики, т.е. целенаправленной деятельности в сфере регулирования демографических процессов, способствовали трудности в социально – экономическом развитии стран третьего мира. Страны Запада считают, что контроль над ростом населения является необходимым условием социально-экономического развития, это и повлияло на мнение остальных стран.

Значение демографической политики неодинаково для развитых подсистем и стран в зависимости от уровня их экономического развития и этапа демографического перехода. В частности, в пятой части всех стран, где проживает 26% населения мира, полагают, что рост или естественное увеличение населения оказывает незначительное влияние на развитии страны и не требует добиваться особых целей в этой сфере.

Один из подходов к анализу взаимосвязи между ростом населения и экономическим развитием заключается в том, что демографические переменные являются существенным аспектом социально-экономического развития. В основе этого подхода лежит следующая схема: быстрый рост населения понижает рост сбережений и накоплений, увеличивает рост рабочей силы и затрудняет ее использование, понижает качество трудовых ресурсов за счет снижения уровня расходов на образование и здравоохранение, ослабляет технические нововведения, сокращает объем ресурсов на одного человека и в конечном итоге замедляет рост ВВП на душу населения.

Демографическая проблема связана с падением прироста населения – демографическим кризисом (например, в отдельных странах Западной Европы), в том числе, согласно расчетам, численность населения России в ближайшие 10-15 лет будет продолжать снижаться по 0,3-0,4% в год и составит в 2015 году от 130 до 140 млн. человек .

На сегодняшний день РФ занимает восьмое место в мире по численности постоянного населения после Бангладеш (145 млн. человек). За восемь лет россиян стало меньше на 2,2 миллиона.

Общая убыль в РФ на начало 2011года составила -2261,5 тыс. чел., в том числе естественная убыль -4734,3 тыс. чел., миграционный прирост +2472,8 (2939,2 тыс. чел. прибыло из-за пределов России). Миграция является одним из существенных факторов изменения численности и размещения населения.

При этом социально - экономические трудности в обустройстве переселенцев, юридическая, экономическая социальная непроработанность этих вопросов, негативное отношение части населения к этой категории граждан увеличивает вероятность роста объема возвратной миграции[3].

Неконтролируемые миграция и урбанизация из положительных явлений превращаются в негативные. Решение всех этих проблем возможно лишь при совместных усилиях всего мирового сообщества. В значительной мере этому способствовало создание в 1969 г. в рамках ООН специального

Фонда ООН для деятельности в области народонаселения и проведение под его эгидой Всемирных конференций по проблемам народонаселения.

Одним из основных документов фонда стал Всемирный план (программа) действий в области народонаселения, принятый в Бухаресте (1997 г.) на двадцать лет. В программе были рассмотрены вопросы рождаемости, смертности и темпы прироста населения, вопросы урбанизации и миграции.

Основой для действительного решения проблем народонаселения согласно плану являются прежде всего социально-экономические преобразования. В программе рассматриваются взаимосвязи между народонаселением, устойчивым экономическим ростом и устойчивым развитием, содержится призыв к разработке политики и законов, обеспечивающих более эффективную поддержку семьи, а также к содействию ее стабильности.

Многие государства стали регулировать рост населения. Правительство самой многолюдной страны – КНР – задалось целью ограничить рождаемость, запретив семьям иметь больше одного ребенка. В результате годовой прирост населения снизился с 2,8 до 1,0 % и стал ниже среднемирового. По китайскому пути решила последовать и многонаселенная Индия.

В некоторых развитых странах (Франция, Германия, Дания) проводится политика, направленная на повышение деторождаемости: семьям с двумя и более детьми выделяются хорошие пособия, предоставляются различные льготы [4].

В странах Европы, в Японии и ряде стран СНГ с последней четверти XX в. происходит демографический кризис, проявляющийся в медленном росте и даже естественной убыли и старении населения, стабилизации или сокращении его трудоспособной части. Демографическое старение (увеличение доли населения в возрасте старше 60 лет свыше 12% общей численности населения, старше 65 лет — сверх 7%) — это закономерный процесс, в основе которого лежат успехи медицины, повышение качества жизни и другие факторы, способствующие продлению жизни значительной части населения.

Для экономики развитых и переходных стран увеличение продолжительности жизни населения имеет как положительные, так и отрицательные последствия. К первым относится возможность продления трудовой деятельности пожилых граждан сверх нынешнего порога пенсионного возраста. Ко вторым следует отнести проблемы как материального обеспечения пожилых и престарелых граждан, так и их медицинского и бытового обслуживания. Принципиальный выход из такого положения лежит в переходе к накопительной пенсионной системе, в которой ответственность за размер своей пенсии несет прежде всего сам гражданин.

Что касается такого аспекта демографической проблемы в этих странах, как сокращение экономически активного населения, то его решение видится прежде всего в притоке иммигрантов из других стран.

Анализ состояния демографических процессов и их причин свидетельствует о невозможности стабилизации демографической обстановки в области без преодоления социально - экономического кризиса, подъема экономики и повышения уровня жизни населения. Демографический кризис ограничивает социально-экономическое развитие страны, создают реальную угрозу безопасности общества.

Роль государства в решении социальных и экономических проблем должна повышаться. Его задачи должны быть связаны с определением и анализом параметров воспроизводства населения, моделированием и прогнозированием демографических процессов, описанием и анализом параметров демографической ситуации, анализом факторов, влияющих на характер протекания демографических процессов, выработкой мер проведения эффективной демографической политики. Должны не только выделяться значительные средства из бюджетов разных уровней, но и применяться другие социальные и экономические стимулы. Необходимо определить цели, задачи и методы реализации государственной региональной политики.

Сложность решения проблем народонаселения в современном мире состоит в том, что из-за инерции демографических процессов, чем дольше откладывается решение этих проблем, тем больший масштаб они приобретают[5].

Использованные источники:

1. Аксенова И. А. Глобальные проблемы мировой экономики [Текст] / И. А. Аксенова, И. А. Владимиров // Проблемы современной экономики: материалы междунар. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2011 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2011. — С. 59-61.
2. Борисов, В.А. Демография: Учебник для вузов. М., 2009.
3. Демографический еженедельник Центра демографии и экологии человека РАН «Демоскоп Weekly», <http://demoscope.ru>
4. Шпаргалка по мировой экономике. Татарников Е.А., Максимчук Л.В.М.: изд-во "Аллель-2000", 2005. — 64 с. (сер. "Полный зачет")
5. <http://www.grandars.ru>

Офицеров-Бельский Д.В., к.и.н.
доцент
кафедра гуманитарных дисциплин
Широких Д.М.
студент 2 курса
Пепеляева В.В.
студент 2 курса
Высшая Школа Экономики
Россия, г. Пермь

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ГЕРМАНСКОГО ФАШИЗМА

АННОТАЦИЯ

Кто не помнит своего прошлого, обречен пережить его снова
Д.Сантаяна

Первая половина XX века вошла в историю как эпоха нестабильности и кровопролитных войн, промышленных и технологических достижений и колоссальных изменений в человеческом мировоззрении. Для Германии особенности этого периода предопределялись фашистским движением, которое терроризировало все стороны жизни немецкого общества в борьбе за сохранение империализма. Существует мнение, что экономическая политика фашизма значительно повысила уровень развития экономики Германии, ликвидировав безработицу и стимулируя производство на особом уровне. Тем не менее, большинство указывает на негативные последствия такой политики и говорит об экономическом упадке страны. Исследование неоднозначности вопроса фашистской идеологии позволяет с большей адекватностью рассматривать современные экономические процессы и осознавать истинные причины происходящего.

В данной работе будут рассмотрены различные аспекты экономической политики германского фашизма и их влияние на благосостояние страны. Для более полного анализа будут рассмотрены предпосылки и причины становления фашизма, направление развития экономики и основные экономические меры, причины краха германского фашизма и основные экономические последствия.

Идеология фашизма в Германии сформировалась в особых экономических и политических условиях после Первой мировой войны. Германия оказалась на стороне побежденных, поэтому Версальский мирный договор, ознаменовавший окончание войны и призванный закрепить передел мира, был составлен на условиях победивших стран Антанты. Таким образом, Германия оказалась в «условиях материальной невозможности экономического существования» (Ленин, 1920): сократились германские территории и население, страна полностью лишилась своих колоний, сократилась армия и, кроме того, ущерб, нанесенный странам-победительницам, должен был быть полностью возмещен. Именно поэтому в стране встал вопрос реванша, борьбы за более справедливый с точки зрения

Германии раздел мира. Необходимым это было и для монополий, которые желали вернуть свои богатства.

Помимо внешнего вопроса, в Германии стоял внутренний вопрос сохранения господства монополистического капитала. Постепенно растущие движения рабочих являли собой огромную опасность империализму и монополистам, которые желали сохранить свой капитал и максимально использовать пролетарский труд. Кроме того, в среде крупного капитала понимали, что борьба за перераспредел мира невозможна, пока внутри страны есть разногласия. Именно сформировавшийся в то время фашизм мог помочь буржуазии разрешить классовые противоречия в пользу последней и посредством тоталитарного режима задействовать все государственные ресурсы для достижения внешнеполитических целей.

Таким образом, фашистская партия изначально заручилась финансовой поддержкой крупных монополистов. Во-первых, представители крупного капитала были уверены, что именно фашизм приведет их к особому уровню прибыли из-за его ориентированности на милитаризацию экономики. Во-вторых, монополисты видели, что фашистская партия ориентирована на массы, то есть может стать массовой партией. Адольф Гитлер, основоположник фашизма и руководитель фашистской партии, считал, что особой пропагандистской тактикой можно достичь поддержки разных слоев населения, что ему удавалось.

Кроме перечисленного, необходимость фашизма увеличилась из-за положения экономики страны в период глубокого экономического кризиса 1929-1933 гг. Из-за катастрофического снижения производства и роста долгов монополисты все больше желали получить крупные государственные заказы, которые возможны были только в условиях жесткой государственной власти, направленной на военные действия. В условиях экономического кризиса фашистам так же удалось добиться поддержки средних слоев населения: за кризисный период ремесленное производство сократилось почти вдвое, а обороты мелкой торговли на треть, критического уровня достигла безработица. Обещания фашистской партии вернуть страну к прежнему уровню благосостояния заставляли средние слои населения все более надеяться на эту партию.

Фашизм формировался в эпоху классовой борьбы. Революционное движение рабочих проявляло сопротивление фашистской партии, однако не смогло дать отпор в силу отсутствия единства и согласованности действий в антифашистском лагере. Массовое обнищание в результате экономического кризиса, недовольство результатами войны и жажда реванша, раскол рабочего класса, острые социальные противоречия и стремление монополий к прибылям — все это стало основными факторами установления фашистского режима в Германии.

С приходом к власти фашисты запретили все, кроме фашистской, политической партии, сделали деятельность избираемых органов фиктивной,

тем самым полностью отстранив средний класс от государственных решений.

Как было замечено ранее, фашистское правительство поощряло усиление концентрации капитала в руках крупных монополистов. Проводилось массовое принудительное картелирование небольших предприятий с целью монополизации производства, сокращались предприятия с небольшим капиталом. Результатом этих действий являлось резкое снижение количества акционерных обществ и увеличение капитала наиболее крупных.

В вопросе обеспечения монополистов рабочей силой фашистское правительство также преуспело. В 1938 году фашистским правительством была введена всеобщая принудительная трудовая повинность, что обеспечило представителям крупного капитала возможность максимального включения в производство человеческих ресурсов. Тем не менее, именно такие мероприятия позволили обеспечить быстрое снижение уровня безработицы.

Политика фашистской партии была направлена на ограничение прав трудящихся путем преобразования таких общественных организаций, как, например, профсоюзы. Был создан «Германский трудовой фронт» – единый объединенный профсоюз германских рабочих и работодателей.

Проблема рабочей силы исчезла совершенно с привлечением в производство иностранцев из оккупированных стран. Военнопленные, заключенные концентрационных лагерей и другие рабочие, привезенные из-за границы, вынуждены были трудиться на ведущие немецкие монополии, избавляя представителей крупного капитала от необходимости вложений в человеческие ресурсы.

Крупный немецкий предприниматель Фриц Тиссен в книге «Я заплатил Гитлеру» [3] говорит о том, что борьба с безработицей была хотя и эффективной, но в некоторой степени бессмысленной. Он пишет, что «нелепо строить пирамиды только для того, чтоб занять безработных» [3].

Итак, поддержкой представителей крупного капитала фашистская партия заручилась еще до прихода к власти, получая от них значительную финансовую помощь. Хотя фашистская партия изначально позиционировалась как народная партия, действия фашистского правительства указывали на их направленность на интересы буржуазии. Происходило усиление и увеличение государственного сектора в экономике.

Наиболее острые классовые противоречия появились во время первых военных неудач Германии в рамках Второй мировой войны. Срочная необходимость обеспечения армии оружием повлекла за собой сокращение производства товаров общего потребления и еще большее усиление военного производства, однако это не помогло Германии достичь мирового господства. Внутри страны была масса разногласий и вновь формировалась оппозиция: немецкий народ все меньше верил в фашистскую партию.

Крупные монополисты были вынуждены отказаться в помощи фашистской партии еще до окончания военных действий, однако они составляли планы на послевоенный период, желая возродить довоенный режим. Они понимали, что с приходом к власти рабочей партии они больше не смогут стимулировать процесс концентрации капитала. Тем не менее, военное поражение поспособствовало тому, что 2 мая 1945 г. деятельность фашистской партии была запрещена.

Использованные источники:

1. Галкин А.А. Германский фашизм – М., 1989. – 352с.
2. Тиссен Ф. Я заплатил Гитлеру. – М., 2008.
3. Филатов Г.С. История фашизма в Западной Европе – М., 1978
4. Ширер У. Взлет и падение третьего рейха. Том 1 – М., 1991
5. Электронный ресурс: <http://orujie-ww2.ru/?p=582>

Павлова А.М.

студент

УлГТУ

Россия, г. Ульяновск

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМЫ

Реклама в наше время является важным элементом рыночной экономики. Она позволяет создать и улучшить узнаваемость продукта, повысить репутацию компании или бренда, способствует сбыту товара, формирует общественное мнение.

Чаще всего реклама задействует множество каналов коммуникации, чтобы обеспечить запоминаемость и узнаваемость товара или услуги. Вследствие этого реклама имеет широкий охват аудитории.

Чтобы реклама смогла выполнить все свои функции, она должна быть эффективной.

Объектом нашего исследования является реклама. **Целью** – выявление главных проблем эффективности рекламных сообщений и способы решения этих проблем.

На эффективность рекламы могут влиять совершенно разные факторы, которые не всегда легко учесть.

Эффективность рекламы напрямую зависит от адресата, т. е. потребителя. Различия в потребностях имеются и внутри каждой целевой группы потребителей. Поэтому для повышения эффективности рекламной компании необходимо, чтобы реклама была направлена не на массу людей в целом, а стала ориентированной на конкретные сегменты рынка, учитывала интересы, ценности потребителей.

Анализ теоретической литературы Мокшанцева Р.И и Кафтанджиева Х. позволил нам выявить ряд особенностей современных рекламных сообщений, которые снижают эффективность современной рекламы.

1. Создание ложных ценностей. Довольно длительное время рекламу обвиняют в прививании потребителям ложных ценностей, в целях продвижения определенного товара. Деньги, репутация, высокая должность и власть пропагандируются как стильная, идеальная жизнь. Если молодые поколения, выращенные на такой рекламе, уже «зомбированы» идеей богатой жизни, то люди, воспитанные ценить семью и друзей скептически относятся к такой рекламе.

2. Ложь. Многие потребители в наше время отказываются верить рекламе, так как понимают, что ее задача – продать товар. Так как только компании известны данные о качестве товара, аудитория может отнестись скептически и недоверчиво. К тому же, нередки случаи обмана и мошенничества, и жертвы определенно уже не могут доверять рекламе, ошибившись однажды.

3. Навязчивость. Для обеспечения достижения рекламой аудитории, компании стараются использовать множество каналов коммуникации. Реклама присутствует на стенах, на транспорте, на телеэкране. Она теперь не прерывает фильмы и сериалы на самом интересном месте. Несомненно, данный фактор вызывает раздражение у аудитории.

Вышеназванные особенности рекламных сообщений являются недопустимыми или нежелательными. Поиск способов повышения интереса потребителей к рекламе должен вестись в направлении учета особенностей восприятия потребителей.

1. Во-первых, реклама должна доставлять эстетическое наслаждение. Несмотря на скептицизм и недоверие, потребители любят привлекательную картинку.

2. Во-вторых, следует выделить лишь одно или два качества товара, который рекламируется, и продвигать только их. Если в рекламе задействовано много преимуществ, потребитель просто отнесется к ней скептически.

3. Несомненно, рекламное сообщение должно быть на понятном аудитории языке.

4. Современный потребитель разборчив, он знаком с линейкой товаров. Поэтому выделение в товаре характеристик, облегчающих жизнь человека, делающих её интереснее и насыщеннее, позволит потребителю сделать осознанный выбор товара, а не получить ее путем манипуляций со стороны рекламных служб.

От эффективности рекламы может зависеть судьба компании и очень важно убедить потребителей в том, что вы предлагаете реальные качества товара, а не обман. Конечно, прежде всего, нужно быть честными с аудиторией. Это накладывает определенные обязательства как на производителей товаров и услуг, так и на рекламные службы, продвигающие товар.

Использованные источники:

1. Мокшанцев Р.И. Психология рекламы. – Москва: «ИНФРА-М», 2008. – 207-213 с.
2. Кафтанджиев Х. Гармония в рекламной коммуникации. Москва: Эксмо, 2005. – 368 с.
3. Психология рекламы. Методы оценки психологической эффективности рекламы. // [http:// www.elitarium.ru/](http://www.elitarium.ru/)

*Панцева Е.Ю., к.п.н.
доцент, зав. кафедрой*

*Борисова Е.А.
старший преподаватель
Сафонов А.А., к.т.н.
доцент*

*Сызранский филиал
ФГБОУ ВПО «Самарский государственный
экономический университет»
Россия, г. Сызрань*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА В ВУЗЕ НА ОСНОВЕ ЛИЧНОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ОБУЧЕНИЯ

Аннотация: В статье рассматривается проблема совершенствования методологического подхода к преподаванию дисциплин на основе концепции информационно-модульного построения образовательного процесса с использованием современных информационных технологий обучения.

Ключевые слова: технологии, информационные технологии, компьютерная грамотность, личностно-ориентированное обучение, системный подход в обучении.

Современное общество характеризуется постоянно развивающимися средствами информационных технологий. Объективно происходящий процесс информатизации общества существенным образом влияет на цели и содержание образования, предъявляет новые требования к профессиональной подготовке специалистов.

Основными современными требованиями к специалисту являются наличие высокого уровня компьютерной грамотности, информационной культуры, умение применять различные программные продукты для достижения поставленной цели [1].

Повышающаяся значимость использования современных информационных технологий в процессе обучения в настоящее время вызвана следующими факторами:

1. Усложнением педагогического процесса в вузе в условиях интеграции специальных дисциплин;
2. Расширением предметного мира студентов, ведущим к увеличению объема учебного материала и необходимости его обобщения;
3. Расширением сфер деятельности, ведущим к необходимости решать разнообразные профессиональные задачи.
4. Включением в процесс обучения перспективных технологий.

Темпы усложнения процессов, протекающих в современном обществе, необходимость обработки значительных объемов информации для принятия решений во всех сферах деятельности человека обозначили проблему быстрого «устаревания» знаний в обществе с высокой технологической и информационной культурой. Поэтому проблема совершенствования методологического подхода к преподаванию дисциплин на основе концепции информационно-модульного построения образовательного процесса с использованием современных информационных технологий обучения, ориентированных на подготовку специалиста высокого уровня, востребованного на современном рынке труда, представляется актуальной.

На основе анализа образовательной практики сделан вывод о том, что в традиционной предметно-курсовой структуре построения учебного процесса имеет место ряд недостатков. Именно ориентация преимущественно на коллективные формы работы, междисциплинарная разобщенность, слабый учет личностных особенностей студента в учебном процессе (его мотивации, способностей, направленности), неспособность эффективно откликаться на новые запросы, постоянно возникающие в связи с бурным развитием науки и техники.

Иные возможности в совершенствовании системы профессионального обучения содержит личностно – ориентированный подход к обучению[2].

Личностно-ориентированный подход – это методологическая ориентация в педагогической деятельности, позволяющая посредством опоры на систему взаимосвязанных понятий, идей и способов действий обеспечивать процессы самопознания, самостроительства и самореализации личности обучаемого, развития его неповторимой индивидуальности.

Личностно – ориентированный подход направлен на удовлетворение потребностей и интересов в большей мере обучаемого; на развитие индивидуальных личностных качеств каждого; способствует преобразованию субъектно-субъектных отношений между педагогом и обучаемым. Таким образом, в учебном процессе главным звеном обучения должен быть сам человек, будущий специалист. Реализация этого подхода предусматривает следующее[3].:

1. Высвобождение профессорско-преподавательского состава вуза от рутинной составляющей и концентрации усилий на творческом подходе к организации учебного процесса.

2. Формирование методики преподавания дисциплины преподавателем исходя из представления об обучаемом не как объекте обучения, а как субъекте обучения. Главной фигурой в учебном процессе становится студент [5].

3. Определение единых целей, содержания и методики на весь период изучения дисциплины, а также единство требований к качеству подготовки специалиста.

4. Методика преподавания дисциплины направлена на усиление реализации основных требований современной высшей школы по фундаментализации и профессионализации подготовки специалистов [4].

5. Четкая структура построения как на уровне одного курса обучения, так и от курса к курсу с выполнением признаков управляемой системы:

- расчленение процесса обучения как по горизонтали (в пределах курса), так и по вертикали (от курса к курсу);
- взаимосвязанность отдельных этапов, методов обучения, исходя из достижения конечной цели подготовки специалистов;
- фронтальность учебных воздействий с целью развития у студентов навыков и приемов творческого восприятия учебного материала;
- цикличность и замкнутость процесса обучения;
- единство требований к качеству подготовки студентов на всех этапах обучения. Этот признак является важнейшим с точки зрения устранения слабых звеньев методической подготовки преподавателей и уровня подготовки студентов от курса к курсу, как по функциональным дисциплинам, так и по прикладным и специальным дисциплинам;
- системность обучения предусматривает ориентацию обучения и внедрение в учебную практику системно-деятельностного подхода с выделением замкнутых учебных единиц (модулей), соподчиненных и взаимосвязанных между собой. Нацеленных на решение задач и формирование определенных видов деятельности.

Использованные источники:

1. Высшая школа России: научные исследования и передовой опыт. Вып. №12. М.: НИИ ВО, 1995.
2. Долматов А.В. Основы развивающего образования: Теория, методы, технологии креативной педагогики/ Под науч. ред. А.Ю. Руднеева. СПб.: Военный университет связи, 1998.
3. Панцева Е.Ю. Отбор содержания – проблема теории и практики обучения. / Наука - промышленности и сервису. 2011. №6-1. с. 84-90.
4. Панцева Е. Ю. Специфика математического мышления. / Проблемы современной науки. 2013. Т.1 №7. с.154-159.

*Переверзева О. С.
студент
Черноусова Я. А.
студент
Нестерова Е. В.
старший преподаватель
Белгородский государственный
национальный исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

1С: ХРОНОГРАФ ШКОЛА 3.0 ПРОФ

Аннотация: в статье ставится задача рассмотреть эффект внедрения "1С: Электронный дневник" и преобразование учебных заведений на примере Пролетарской СОШ №1. В результате анализа доказывается, что с "1С: Электронный дневник" управление образовательным процессом становится более информативным и оперативным в наше время.

Ключевые слова: "1С: Электронный дневник".

В настоящее время внедрение систем управления образовательным учреждением по-прежнему является самым востребованным и актуальным. В данной статье будет рассмотрено внедрения программного обеспечения "1С:ХроноГраф Школа 3.0 Проф" в практику работы Пролетарской СОШ №1. Пользователем может быть: классный руководитель, родители, администрация школы, учитель, учащийся.

Одна из наиболее востребованных функций программы "1С:ХроноГраф Школа 3.0 Проф" является использование электронного журнала успеваемости и электронного дневника школьника с помощью сети Интернет.

Постоянное заполнение учителем электронного журнала в базе дает возможность увидеть успеваемость ребенка учителю, классному руководителю, администрации. Ведение журнала в базе комплекса "1С:ХроноГраф Школа 3.0" оптимизируется при использовании программы "3Т Электронный журнал", т.к. одновременная работа с базой большого количества пользователей значительно замедляется. Тем не менее, используя данную программу можно заполнить журнал независимо, пользуясь компьютером с базой или с помощью КПК, синхронизируясь с сервером, на котором хранится база, посредством Интернета.

Формирование отчета об успеваемости обучающихся - является одним из важнейших факторов работы администрации. Однако, создание отчета и оповещения об успеваемости родителей, лишь недавно стало отвечать запросам. Так, сначала рассылка родителям отчетов об успеваемости детей совершалась с помощью опции "Рассылка успеваемости класса", но были сбои в работе системы, которые приводили к неверной рассылке отчетов. Рассылка индивидуальных отчетов классными руководителями родителям ученика требовала дополнительных затрат учителей. Так же индивидуальная

рассылка имела свои плюсы: классный руководитель мог добавить свои предложения, замечания и комментарии. К недостаткам такого отчета можно отнести не всегда удобную для родителей таблицу с оценками, она масштабировалась на "несколько экранов", не были зафиксированы области заголовков: в итоге родители не видели названия предметов при перелистывании страницы. Сформированный отчет содержал только текущие и итоговые оценки за указанный период, но отсутствовал сравнительный анализ итоговой оценки ученика со средним баллом итоговых оценок по данному предмету по классу, рейтинг ученика среди одноклассников. А эта информация наиболее важна не только для учителей, но и для самих учеников и родителей

Все эти недостатки были учтены при разработке веб-дневника, а его использование позволяет говорить о новом уровне взаимодействия школы с родителями школьников.

Рассмотрим различные перспективы внедрения и использования веб-дневника. Для каждого родителя в базе автоматически формируются персональные логин и пароль, который в дальнейшем может быть изменен. Для того, чтобы просмотреть отчет необходимо зайти на сайт <http://ooo3t.ru/>, причем можно выбрать любой вариант просмотра отчета: обычный дневник, режим мониторинга, режим итоговых оценок. Выгрузка данных об успеваемости на сервер из базы данных проходит еженедельно сразу после синхронизации баз "1С:Хронограф" и "3Т Электронный журнал".

Этап внедрения веб-дневника проходил следующим образом. Для учителей были проведены обучающие семинары, подготовлены информационные материалы (презентация со скрин-шотами страниц веб-дневника, памятка для родителей). Затем каждый классный руководитель провел родительское собрание, на котором родители были ознакомлены с возможностями электронного дневника, были,- получены инструкции в печатном и электронном виде, а также логины и пароли.

На данный момент, согласно опросам, электронный дневник наиболее востребован родителями учащихся 5-11 классов и обучающихся в высших учебных заведениях (поскольку родители учащихся начальных классов чаще бывают в школе, выше частота проверки письменных работ), однако и в начальном звене дневник просматривается родителями достаточно регулярно.

Среди главных "плюсов" веб-дневника родители отмечают достоверность и объективность информации, наличие рейтинга, среднего балла ученика. основным в электронном дневнике является также своевременность и оперативность, поскольку получая информацию своевременно, они имеют возможность быстро принять меры для "подтягивания" успеваемости своего ребенка, а для того, чтобы узнать оценки ребенка, не нужно идти в школу. Важным моментом является и секретность. Информация об успеваемости в сети обезличена. Каждый

родитель может получить лишь информацию, которая касается его ребенка, однако при этом можно сравнить результаты с оценками других детей, посмотрев рейтинг успеваемости. Следовательно, существует защита персональных данных, и тем временем видна общая картина успеваемости ребенка на фоне одноклассников.

Учитель может прокомментировать каждую выставленную оценку, так как, например, значение оценки, полученных за домашнее задание или за контрольную работу, вовсе разные. И каждый родитель должен знать, за что получена оценка. Точно также можно выставить пропущенные занятия - по уважительной или неуважительной причине

На данный момент можно говорить об удобстве и актуальности использования веб-дневника еще и языком статистики, которая ведется на сайте. В среднем за год учебный на каждого ученика приходится 70 просмотров страниц дневника успеваемости, 10 просмотров рейтинга.

Введение в Пролетарской СОШ №1 электронного дневника школьника сегодня - это необходимость, которая вызвана велением времени. С веб-дневником управление образовательным процессом становится более прозрачным, информативным и оперативным.

Перетягина Н.Н., к.пед.н.

доцент

кафедра экономики и управления

ведущий научный сотрудник

Институт социальной педагогики РАО

Россия, г. Москва

ЦЕЛОСТНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

КАК СПОСОБ ВОСПИТАНИЯ ЦЕЛОСТНОГО ЧЕЛОВЕКА

Тезис Рене Декарта «я мыслю, следовательно, я существую» в наши дни обретает новые смыслы: наше существование зависит от качества наших мыслей. Важнейшим контекстом существования являются механистическое мышление ($1+1+1+1=4$), доставшееся нам от предыдущей эпохи становления общества, а также Интернет – технологии, с помощью которых человек расширяет поле своего влияния на процессы своей жизнедеятельности и жизнедеятельности общества.

Хаос информационных структур, программирование людей, дискретное мышление, затруднения в восприятии крупных музыкальных форм – лишь немного из того, что затрудняет становление функциональной целостности человека – способности эффективно функционировать в окружающей действительности. В этих условиях востребовано развитое самосознание, способность человека осознавать себя в бытие и бытие в себе.

На смену картезианской науке, формирующей механистическое мышление, идет системная наука, формирующая системное мышление, утверждающее, что «живые системы нельзя понять посредством анализа.

Свойства частей – не внутренне присущие им свойства: они могут быть поняты только в контексте более крупного целого» [2, с. 54]. В данном контексте воспитуемый мыслится не как «упаковка с всесторонними знаниями» (Э. Фромм), а как система, состоящая из подсистем, и сама включенная в большую систему (семья, рабочий коллектив и т.д.). Целостность личности в системном и структурно-функциональном аспекте представляет собой гармоничное единство составляющих ее компонентов: телесного, социального и духовно-нравственного (5, с. 9).

Становление функциональной целостности личности непрерывно, постоянно на всех этапах ее развития от перинатальной педагогики до андрагогики в процессе социализации. В связи с этим *цель* современного образования - *обеспечение становления целостной (самосознающей) личности в процессе ее социализации.*

Средством, обеспечивающим функциональную целостность личности, является самосознание, ибо оно включает в себя самопознание, самоидентификацию и самоопределение, тем самым отвечая на основные жизненные вопросы: кто я? какой я? почему я? зачем я? где я? откуда я? куда я? и другие. Самосознание позволяет человеку осознавать себя в системе отношений Целого и систему отношений в себе; позволяет выявить свои потребности, смоделировать образ самого себя в будущем (каким хотелось бы стать) и найти способы и средства воплощения этого образа. Самосознание позволяет человеку определить свое место и роль в любой ситуации повседневной жизни; избежать смешения ролей; грамотно выстроить социальные дистанции в ситуациях коммуникаций и тем самым избежать конфликтов и стрессов.

Целостный человек вынужден постоянно восстанавливать свою целостность, ибо она «связана с осуществлением познавательной деятельности, а не является изначальной характеристикой» личности [выделено нами, 1, с. 160]. Поэтому именно познавательные потребности личности являются тем активатором, который двигает личность с одного уровня целостности на другой. В образовательной практике целостность образуется в результате тесной взаимосвязи и гармонического единства всех видов деятельности личности и воспитательных влияний (3). Магистральными направлениями деятельности педагогов и руководителей образовательных учреждений по воспитанию целостной личности являются *задачи целостного образования.*

Первая задача. Обеспечение становления самосознания личности обучающегося и понимания мира на основе холистических (восприятия мира как единого целого) и гуманистических взглядов. Эта и последующие задачи могут решаться посредством организации образовательного/воспитательного процесса на следующих принципах: 1) функциональности образования: «знать – значит быть»; 2) накопления опыта: «не выучить, но пережить»; 3) смыслопостижения: «каждая социальная ситуация –

образовательная»; 4) качества: «качественное образование – «качественная» личность»; 5) самопроектирования: «слово есть образ дела»; 6) открытости и функциональности содержания образования: «окружающий мир и я в нем – школа жизни»; 7) сотрудничества: «все работают на всех»; 8) реализации возможностей: «каждый имеет столько, сколько умеет брать».

Вторая задача. Создание в образовательном/воспитательном процессе условий для самопознания, самоидентификации, самоопределения личности обучающегося. Эта задача может решаться за счет использования различных форм образовательной рефлексии. Рассмотрим развитие образовательной рефлексии воспитанников дошкольного учреждения на примере методического средства «Зеркало».

«Зеркало» - это дневник самонаблюдения. Цель – обеспечить ребенку возможность для фиксации его чувств и состояний до сна часа и после. «Зеркало» представляет собой планшет, на котором каждый ребенок отмечен символикой (рисунок), а также указан временной отрезок пребывания ребенка в течение недели в детском саду (утро-вечер). Ребенок отмечает ежедневно два раза в день (после утренней прогулки и перед вечерней прогулкой) свое состояние в данный период времени (цветы разного цвета) и преобладающее чувство (радостно или грустно – обозначается смайликом).

Данный методический прием («Зеркало») обеспечивает ребенку возможности самопознания (Что я чувствую?), самоопределения (Как и когда я чувствую себя – хорошо или плохо?), самоидентификации (Я – этот цветок? Такой смайлик?). Таким образом обеспечивается обратная связь: как отражается образовательный процесс на ребенке.

Третья задача. Организация образовательного процесса на принципах диалогизации, персонализации, проблематизации и вариативности. Известно, что только в диалоге человек познает себя и мир, поэтому диалогизация как принцип указывается первым. Не менее важна и персонализация – «процесс обретения субъектом общечеловеческих, общественно значимых, индивидуально-неповторимых свойств и качеств, позволяющих оригинально выполнять определенную социальную роль» ...[4]. Именно персонализация является механизмом становления личности и индивидуальности. Проблематизация – принцип, реализующийся в умении формулировать проблему и находить способы ее решения, жизненно необходимый для решения «вопросов жизни» (Б.М. Бим-Бад); он позволяет быть успешным и в полной мере реализовать себя в жизни, обществе и профессии.

Вариативность как принцип, учитывающий место, время и обстоятельства, может быть обозначен словами «здесь и теперь» и реализуется в ситуации образования/воспитания. Именно этот принцип позволяет образовательному/воспитательному процессу быть живым, подвижным, человеческим, поскольку учитывает состояние его участников в определенный конкретный момент времени в конкретных обстоятельствах.

Четвертая задача. Развитие таких качеств личности, как: коммуникативная компетентность, контактность, солидарность, эмпатия, симпатия - и способностей: понимание, сотрудничество. Все названные качества предполагают наличие Другого, с которым я общаюсь, выполняю совместную деятельность, сотрудничаю. Чтобы это взаимодействие было эффективным, его участники должны быть здоровы. Поэтому в центр воспитания, по нашему мнению, необходимо поставить **здоровье** человека: физическое (здоровье тела); психо-эмоциональное (здоровье внутреннего мира личности); социальное (здоровье семьи, здоровье социальных отношений: к делу, людям, стране, миру); духовное (духовно-нравственные качества, отношение с Целым). Отсюда важно воспитание физической культуры (культуры здорового образа жизни и культуры здоровья), культуры отношений к себе и миру (гражданственность, патриотизм, любовь к большой и малой Родине, приобщение к культурному наследию), культуры отношения к делу (трудолюбие, ответственность, исполнительность, творчество, креативность), культуры отношения к Целому (духовно-нравственное здоровье).

Таким образом, современное образование призвано стать целостным, для того чтобы воспитать целостного, сознающего себя в мире и мир в себе человека, который сохранит себя для мира и мир для себя.

Использованные источники:

1. Блауберг И.В. Понятие целостности и его роль в научном познании// Блауберг И.В. Проблема целостности и системный подход. – М. 1997.
2. Капра Ф. Паутина жизни. Новое научное понимание живых систем/пер. с англ. под ред. В.Г. Трилиса. – К.: София; М.: ИД «София», 2003. – 336с.
3. Кукушкин В.С. Дидактика. Педагогический процесс как целостная система. - М, MapT, 2003.
4. Персонализация. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://psihotesti.ru/gloss/tag/personalizatsiya/>
5. Юдин Б.Г. Понятие целостности в структуре научного знания// Вопросы философии, 1970, № 12.

Першина И.В.

курсант второго курса

Нечай А.А.

преподаватель кафедры

Военно-космическая академия имени А.Ф. Можайского

Россия, г. Санкт-Петербург

МЕТОДЫ ГАРАНТИРОВАННОГО УНИЧТОЖЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ С ЖЕСТКИХ МАГНИТНЫХ ДИСКОВ

Рассматривается необходимость гарантированного удаления данных с магнитных дисков. Исследуются методы и способы гарантированного

уничтожения информации, в том числе и конфиденциальной, с магнитных дисков.

Ключевые слова: Магнитный диск, конфиденциальная информация, данные, восстановление, уничтожение.

В настоящее время любая информация, удаленная с жесткого диска, может быть восстановлена различными способами, например, с помощью разных средств или специального софта. Гарантированное уничтожение важных данных играет особую роль в наше время, так как практически все данные, в том числе и конфиденциальные, хранятся на внешних запоминающих устройствах или в памяти компьютера. Удаление информации с жестких дисков не дает полной гарантии, что вся информация будет уничтожена. Эти данные легко восстановить. Используя специализированное оборудование, можно восстановить неоднократно переписываемую информацию. Гарантированное удаление данных с магнитных носителей означает невозможность вернуть данные, даже компетентным специалистам, с помощью всех известных инструментов и методов восстановления. Поэтому гарантированное стирание данных наиболее актуально сейчас, чем когда-либо прежде.

Существует несколько методов гарантированного уничтожения данных с жестких дисков: *программные, аппаратные методы и методы физического удаления информации.*

Программные методы используются чаще всего при работе с информацией, которая не требует гарантированного уничтожения. Алгоритм удаления: в секторах жесткого диска информация неоднократно перезаписывается, в каждый байт отдельного сектора записывается определенное значение или отдельное число. В итоге, несколько циклов перезаписи вносят хаотичность в структуру нулей и единиц, и можно утверждать, что файл гарантированно уничтожен.

Плюсы:

- Невысокая стоимость;
- Возможность в дальнейшем использовать носитель;

Минусы:

- Низкая степень надежности;
- Циклы перезаписи занимают большое количество времени;
- Подходит только для исправных носителей;

Аппаратные методы уничтожают данные моментально и используются зачастую в ситуациях, где необходимо экстренное удаление данных. При таких методах жесткий диск подвергается воздействию импульса магнитного поля. Принцип работы: кратковременное поле напряженности генерируется и намагничивает жесткий диск до определенного значения, в результате чего информация и служебная разметка уничтожаются и восстановлению не подлежат.

Плюсы:

- Большая степень надежности;
- Подходит для неисправных носителей;

Минусы:

- Большая стоимость;
- Невозможность в дальнейшем использовать носитель;

Методы физического удаления данных - носитель подвергается физическим повреждениям, которые не позволяют считывать информацию. Принцип метода: расплавить, разбить, измельчить, взорвать носитель.

Плюсы:

- Гарантированное уничтожение данных;

Минусы:

- Не представляется возможным в дальнейшем использовать носитель;

Заключение

В настоящее время большую угрозу утечки конфиденциальной информации представляют магнитные диски, внешние запоминающие устройства, мобильные телефоны. Даже если устройства находятся в ремонте, утеряны или данных на них нет, существует большая вероятность, что удаленная информация будет восстановлена посторонними лицами, поэтому необходимо принять различные меры, зная методы гарантированного уничтожения данных, их достоинства и недостатки, и предотвратить утечку информации.

Использованные источники:

1. Лохвицкий, В.А. Подход к построению системы автоматизированной интеграции информации в базу данных для её своевременной актуализации / В.А. Лохвицкий, С.В. Калиниченко, А.А. Нечай // Мир современной науки. Издательство «Перо». Москва. 2014. № 2 (24), С. 8-12.
2. Нечай, А.А. Выявление недеklarированных возможностей аппаратно-программного обеспечения / А.А. Нечай // Экономика и социум. Саратов. 2014. № 1-2 (10), С. 457-460.
3. Нечай А.А. Специфика проявления уязвимостей в автоматизированных системах управления критически важными объектами / А.А. Нечай, П.Е. Котиков // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке, сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 14 частях. Тамбов, 2014. С. 96-97.
4. Лопатин, В.А. Некоторые обобщения в теории множеств, отношений и графов, их применение в информационных технологиях. [Электронный ресурс] / В.А. Лопатин, А.А. Нечай // Экономика и социум. Саратов. 2015. № 1 (14). URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_14/Lopatin%20V1.pdf (дата обращения: 06.02.2015).
5. Лопатин, В.А. Структурно-математический подход к анализу гиперсетевых моделей представления знаний [Электронный ресурс] /

В.А. Лопатин, А.А. Нечай // Экономика и социум. Саратов. 2015. № 1 (14). URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_14/Lopatin%20V2.pdf (дата обращения: 06.02.2015).

6. Нечай, А.А. Подходы к выявлению конфиденциальной информации [Электронный ресурс] / А.А. Нечай, С.А. Краснов, И.В. Першина // Экономика и социум. Саратов. 2015. № 1 (14). URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_14/Nechay%20A.A.%20Podhody%20k%20vyuyavleniyu.pdf (дата обращения: 06.02.2015).

7. Нечай, А.А. Специфика проявления уязвимостей программируемых логических интегральных схем, используемых в автоматизированных системах управления критически важными объектами [Электронный ресурс] / А.А. Нечай // Экономика и социум. Саратов. 2015. № 1 (14). URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_14/Nechay%20A.A.%20Specifika%20proyavleniya%20uyazvimostyay.pdf (дата обращения: 06.02.2015).

8. Лопатин, В.А. Оценка надежности и оперативности распределенной обработки информации [Электронный ресурс] / В.А. Лопатин, А.А. Нечай // Экономика и социум. Саратов. 2015. № 1 (14). http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_14/Lopatin%20V.%20Ocenka%20nadezhnosti.pdf (дата обращения: 17.02.2015).

9. Лопатин, В.А. Подход к обнаружению закладок в программном обеспечении [Электронный ресурс] / В.А. Лопатин, А.А. Нечай // Экономика и социум. Саратов. 2015. № 1 (14). http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_14/Lopatin%20V.%20Podhod%20k%20obnaruzheniyu.pdf (дата обращения: 17.02.2015).

Першина И.В.

курсант второго курса

Нечай А.А.

преподаватель кафедры

Военно-космическая академия имени А.Ф. Можайского

Россия, г. Санкт-Петербург

ПРОГРАММНЫЕ МЕТОДЫ СОКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ

Исследуются программные методы сокрытия информации (стеганографии). Рассматривается применение методов сокрытия информации для защиты конфиденциальной информации при ее хранении и передачи, классификация методов стеганографии, метод замены наименее значащего бита, метод псевдослучайного интервала, метод сокрытия данных в пространственной области.

Ключевые слова: Соккрытие информации, стеганография, криптография, бит, псевдослучайный интервал, пространственная область, контейнер, компьютерная стеганография.

Введение

Защита информации в наше время играет особо важную роль, потому что в век высоких компьютерных технологий велика вероятность утечки конфиденциальных данных. Существует множество способов защиты данных, передаваемых или хранящихся на устройствах, один из них сокрытие конфиденциальных данных. Для сокрытия информации существует так же несколько методов: криптография и стеганография. Между этими двумя методами существуют существенные различия. Стеганография скрывает факт наличия какой-либо информации вообще, а криптография скрывает информацию в зашифрованном виде в каком-либо файле, т.е. данные посторонним лицам доступны, но извлечь их непросто.

Методы сокрытия данных (стеганография)

Виды стеганографии: классическая, цифровая, компьютерная. В области компьютерных технологий наибольший интерес представляет компьютерная стеганография. Этот метод сокрытия данных дает возможность скрыть конфиденциальные данные в контейнерах (компьютерных файлах, а именно в изображениях или аудио-файлах).

Компьютерную стеганографию можно классифицировать по следующим способам:

- выбора контейнера (суррогатные, селективные и конструирующие);
- доступа к сокрываемой информации бывают методы для потоковых контейнеров и методы для фиксированных контейнеров определенной длины;
- организации контейнеров бывают систематические и не систематические.

Методы, использующие специальные форматы представления файлов:

- Зарезервированные для расширения поля файлов, они не берутся в расчет программой, потому что заполняются нулями;
- Специальные форматы (сдвиг слов, предложений, абзацев или выбор определенных позиций символов);
- Использование участков, которые не задействованы на магнитных и оптических носителях;
- Удаление файловых заголовков-идентификаторов.

Методы стеганографии с контейнерами могут быть представлены в виде аудио-файла, изображения или текста.

Метод замены наименее значащего бита.

Наименьший значащий бит файла содержит очень маленькое количество информации. В изображении данные биты заменяются битами, содержащими секретную информацию. Этот метод наиболее популярен, потому что он прост и дает возможность скрыть в маленьких файлах довольно большой объем информации. Минусы этого метода: большая чувствительность к искажениям контейнера.

Метод псевдослучайного интервала.

Суть этого метода заключается в том, что конфиденциальная информация рассредотачивается по контейнеру, а промежуток между битами информации выбирается случайным образом.

Данный метод удобно применять, когда передаваемое сообщение имеет небольшой объем, гораздо меньший, чем количество пикселей изображения.

Методы скрытия данных в пространственной области.

В этом методе информация скрывается в изображении путем использования не основных цветов, а их составляющих или при помощи манипуляции яркостью.

Общий смысл всех этих методов заключается в том, что биты информации, которые не играют важной роли в изображении, заменяются на биты с конфиденциальной информацией. Для того, чтобы расшифровать данные в таком файле необходимо знать, каким методом она была зашифрована.

Заключение

Дальнейшее исследование методов скрытия информации (стеганографии) является актуальным на данном этапе развития информационных технологий. Информационная безопасность играет важную роль в наши дни. Стеганография не является заменой криптографии, а является ее дополнением. Соккрытие информации и скрытие самого факта наличия информации обеспечивает наибольшую безопасность при передаче или хранении конфиденциальной информации.

Использованные источники:

1. Лохвицкий, В.А. Подход к построению системы автоматизированной интеграции информации в базу данных для её своевременной актуализации / В.А. Лохвицкий, С.В. Калинин, А.А. Нечай // Мир современной науки. Издательство «Перо». Москва. 2014. № 2 (24), С. 8-12.
2. Нечай, А.А. Выявление недеklarированных возможностей аппаратно-программного обеспечения / А.А. Нечай // Экономика и социум. Саратов. 2014. № 1-2 (10), С. 457-460.
3. Нечай А.А. Специфика проявления уязвимостей в автоматизированных системах управления критически важными объектами / А.А. Нечай, П.Е. Котиков // В сборнике: Современные тенденции в образовании и науке, сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 14 частях. Тамбов, 2014. С. 96-97.
4. Лопатин, В.А. Некоторые обобщения в теории множеств, отношений и графов, их применение в информационных технологиях. [Электронный ресурс] / В.А. Лопатин, А.А. Нечай // Экономика и социум. Саратов. 2015. № 1 (14). URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_14/Lopatin%20V1.pdf (дата обращения: 06.02.2015).

5. Лопатин, В.А. Структурно-математический подход к анализу гиперсетевых моделей представления знаний [Электронный ресурс] / В.А. Лопатин, А.А. Нечай // Экономика и социум. Саратов. 2015. № 1 (14). URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_14/Lopatin%20V2.pdf (дата обращения: 06.02.2015).
6. Нечай, А.А. Подходы к выявлению конфиденциальной информации [Электронный ресурс] / А.А. Нечай, С.А. Краснов, И.В. Першина // Экономика и социум. Саратов. 2015. № 1 (14). URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_14/Nechay%20A.A.%20Podhody%20k%20vyuyavleniyu.pdf (дата обращения: 06.02.2015).
7. Нечай, А.А. Специфика проявления уязвимостей программируемых логических интегральных схем, используемых в автоматизированных системах управления критически важными объектами [Электронный ресурс] / А.А. Нечай // Экономика и социум. Саратов. 2015. № 1 (14). URL: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_14/Nechay%20A.A.%20Specifika%20proyavleniya%20uyazvimostyay.pdf (дата обращения: 06.02.2015).
8. Лопатин, В.А. Оценка надежности и оперативности распределенной обработки информации [Электронный ресурс] / В.А. Лопатин, А.А. Нечай // Экономика и социум. Саратов. 2015. № 1 (14). http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_14/Lopatin%20V.%20Ocenka%20nadezhnosti.pdf (дата обращения: 17.02.2015).
9. Лопатин, В.А. Подход к обнаружению закладок в программном обеспечении [Электронный ресурс] / В.А. Лопатин, А.А. Нечай // Экономика и социум. Саратов. 2015. № 1 (14). http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_14/Lopatin%20V.%20Podhod%20k%20obnaruzheniyu.pdf (дата обращения: 17.02.2015).

Петрова И.Ф., к.э.н.

доцент

кафедра бухгалтерского учета и аудита

Волынищикова М.Н.

студент 5 курса

Хохлова Н.В.

студент 5 курса

экономический факультет

ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина»

Россия, г. Ульяновск

ОПТИМИЗАЦИЯ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проведен анализ движения денежных потоков на примере ООО «Колос» Майнского района Ульяновской области, на базе денежных потоков рассчитаны показатели ликвидности. Предложены основные мероприятия по оптимизации движения денежных потоков.

Ключевые слова: денежные потоки, приток и отток денежных средств, оптимизация, показатели ликвидности

Непрерывный процесс движения денежных средств во времени представляет собой денежный поток, который образно можно сравнить с системой «Финансового кровообращения», обеспечивающей жизнеспособность организации. От полноты и своевременности обеспечения процесса снабжения, производства и сбыта продукции денежными ресурсами зависят результаты основной деятельности предприятия, степень его финансовой устойчивости и платежеспособности, конкурентные преимущества, необходимые для текущего и перспективного развития.

Направление денежных средств принято рассматривать в разрезе основных видов деятельности предприятия: текущей, инвестиционной, финансовой. Денежные потоки могут быть положительными, обозначая поступление (приток) денежных средств, и отрицательными, характеризующие использование (отток).

На примере хозяйственной деятельности ООО «Колос» Майнского района, рассмотрим состав и структуру поступления и расходования денежных средств по видам деятельности.

За анализируемый период в рассматриваемой организации осуществлялась лишь текущая деятельность, инвестиционные и финансовые операции в ООО «Колос» не проводились.

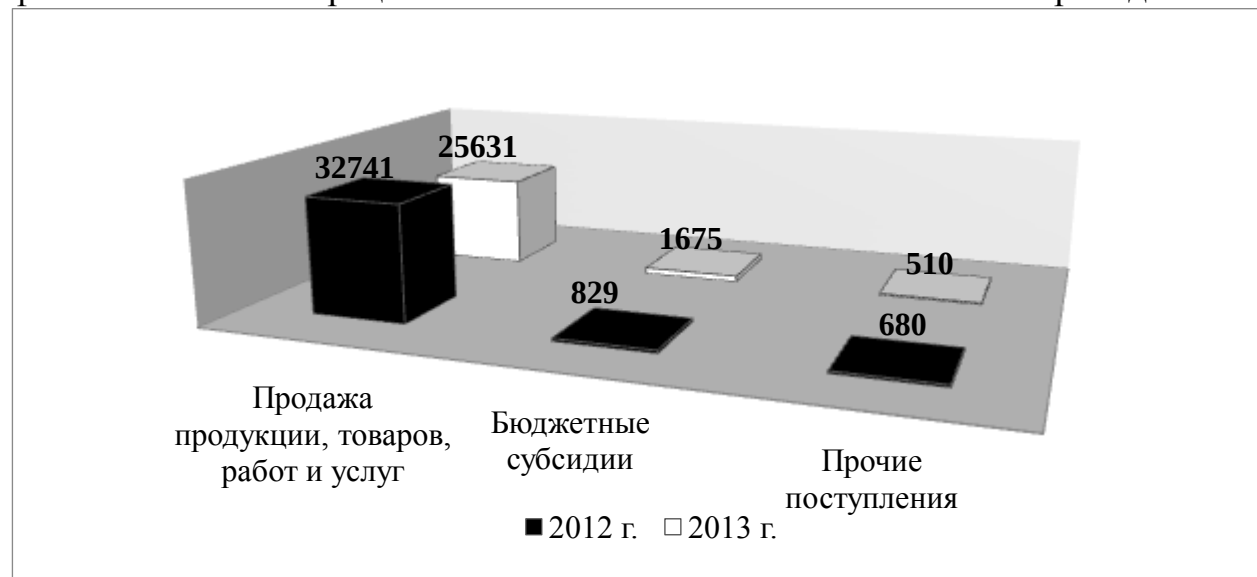


Рис.1. Состав и структура поступления денежных средств от операций по текущей деятельности

Самой крупной статьёй поступления денежных средств как в 2012 г., так и в 2013 г. являются поступления от продажи продукции, товаров, работ, услуг. В общей структуре поступлений денежных средств они составляют 95,59% и 92,14% соответственно. В 2013 г. выручка от продажи продукции, товаров, работ, услуг по сравнению с 2012 г. снизилась на 7110 тыс.руб. В структуре прочих поступлений за анализируемый период произошли изменения в сторону увеличения их притока: в 2013 г. было получено на 846

тыс.руб. больше, чем в 2012г. Однако бюджетные субсидии сократились на 170 тыс.руб.

Расходование денежных средств за анализируемый период осуществлялось также лишь по текущей деятельности. Как в 2012 г., так и в 2013 г. использование денежных средств осуществлялось по операциям на оплату товаров, работ, услуг и на оплату труда. Причем в 2013 г. на оплату товаров, работ, услуг было потрачено на 8937 тыс. руб. больше, чем в 2012 г.

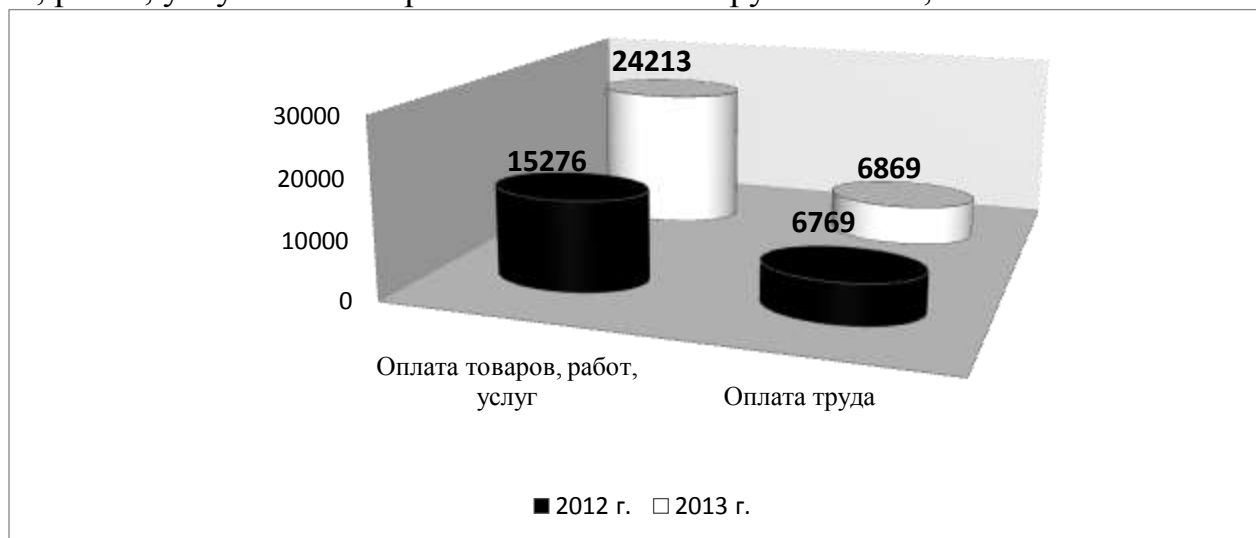


Рис.2. Состав и структура расходования денежных средств по текущей деятельности

Эффективность использования денежных средств можно проследить путем проведения расчета и анализа финансовых коэффициентов на базе величины чистого денежного потока от текущей деятельности ООО «Колос» (таблица 1).

Коэффициент платежеспособности (1) дает возможность определить, сможет ли предприятие обеспечить за определенный период выплаты денежных средств за счет остатка денежных средств на счетах, в кассе и их притоков за тот же период. Данный коэффициент должен быть не менее 1. Исходя из проведенного анализа видно, что за 2012-2013 гг. этот показатель был больше 1, что свидетельствует о достаточном количестве денежных средств, чтобы обеспечить требуемые выплаты.

Таблица 1 - Показатели ликвидности, рассчитанные на базе денежных потоков предприятия

Показатели	2011г.	2012г.	2013г.	(-; +)
Коэффициент платежеспособности (1)	1,067	5,330	1,114	0,047
Коэффициент платежеспособности (2)	0,735	5,059	0,792	0,057
Интервал самофинансирования (1), дни	183,83	99,86	170,49	-13,34
Интервал самофинансирования (2), дни	167,32	91,57	143,65	-23,67
Коэффициент покрытия обязательств притоком денежных средств (коэффициент Бивера)	48,816	17,755	100,33	51,514
Коэффициент покрытия краткосрочных обязательств притоком денежных средств	58,081	18,796	140,08	81,999

Потенциал самофинансирования	12,628	189,524	50,228	37,600
Динамичный показатель степени задолженности, лет (раз)	0,496	0,095	0,070	-0,426

Рассчитанный интервал самофинансирования свидетельствует о том, что ООО «Колос» сможет бесперебойно осуществлять текущую деятельность за счет поступления денежных средств за ранее отгруженную продукцию. Такой период самофинансирования (1) в 2011 г. составлял 183 дня, а в 2013 г. -170 дней. Исследуемое предприятие в состоянии вести основную деятельность только за счет имеющихся в наличии денежных активов и за счет поступления денежных средств за ранее отгруженную продукцию в среднем в течение 6 месяцев.

Коэффициент Бивера для ООО «Колос» имеет значения выше нормативного, что говорит о незначительном объеме заемных средств на предприятии и способности покрыть обязательства за счет собственных средств. Коэффициент покрытия краткосрочных обязательств притоком денежных средств в 2013 г. составил 140,08, что на 81,99 больше, чем в 2011 г. Потенциал самофинансирования, рассчитанный в анализируемом предприятии за 2011 – 2013 гг., показывает, что ООО «Колос» смогло погасить за счет внутреннего источника финансирования, а именно чистого денежного потока от текущей деятельности значительную долю долгосрочной кредиторской задолженности (в 2011 г. – 12,6%, а в 2013 г. – 50,2%).

Проблема оптимизации денежных потоков решается путем выбора наиболее подходящей формы их организации на предприятии с учетом внешних и внутренних факторов для достижения их сбалансированности, синхронизации и роста чистого денежного потока. Во-первых, следует соблюдать сбалансированность объемов положительного и отрицательного потоков денежных средств, так как и избыток, и дефицит денежных средств негативно влияют на хозяйственную деятельность предприятия. Во-вторых, необходимо устранить сезонные и циклические различия в оттоке и притоке денежных средств, что нелегко дается сельскохозяйственным организациям. Также к числу основных мероприятий следует отнести оптимизацию средних остатков денежной наличности и обеспечение условий максимизации чистого денежного потока предприятия.

Использованные источники:

- 1.Навасардян А.А. Проблемы составления отчета о движении денежных средств / А.А. Навасардян, Е.М. Болтунова // Молодежь и наука XXI века. Материалы III Международной научно-практической конференции. Ульяновск: УГСХА, 2010. - С. 264-270.
- 2.Петрова В.Ю. «Отчет о движении денежных средств» // Бухгалтерский учет, 2012, №2, с.57-59
- 3.Хамзина, О.И. Составление отчета о движении денежных средств в Российской и международной практике / О.И. Хамзина, Т.В. Филичкина // Перспективные вопросы мировой науки-2011. Материалы VII

*Петрова И.Ф., к.э.н.
доцент
кафедра бухгалтерского учета и аудита
Жаркова И.О.
студент 5 курса
экономический факультет
Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина
Россия, г. Ульяновск*

К ВОПРОСУ О СОЗДАНИИ СЛУЖБЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА

В данной статье определена актуальность создания отделов внутреннего аудита в организациях, рассмотрены также перспективы развития данной службы и профессии «внутренний аудитор».

Ключевые слова: внутренний аудит, внутрихозяйственный контроль, бухгалтерский учет, отчетность.

Внутренний аудит, как наука начал свое развитие в послевоенные годы. Изначально его основной задачей считался анализ бухгалтерской отчетности и контроль финансовой деятельности предприятий. Однако развитие экономики привели к увеличению функций, возложенных на внутренний аудит, превратив его в один из наиболее эффективных инструментов финансового менеджмента, позволяющего оценивать риски, разрабатывать мероприятия по их снижению, повышать эффективность бизнес-процессов и многое другое.

Внутренний аудит, в соответствии с определением Международного Института внутренних аудиторов, представляет собой деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на совершенствование деятельности организации. Предоставлением гарантий для собственников предприятий является анализ и составление отчета по поводу эффективности и надежности происходящих процессов. Консультации аудиторов адресованы непосредственно администрации предприятия.

Наряду с внутренним аудитом существует и внешний (независимый) аудит, с которым он имеет много общих характеристик, а также и некоторые различия.

Прежде всего, внутренний аудит осуществляется специалистами по бухгалтерскому (финансовому) учету, контролю и анализу, работающими на данном предприятии, в свою очередь, внешний - профессионалами, которые выполняют свою работу на договорной основе.

Главной задачей внутреннего аудита является удовлетворение потребностей руководства данной организации, а внешнего - выражение

своего мнения для нужд третьих лиц.

При внутреннем аудите проверка состояния учета и отчетности внутреннего контроля проводится в соответствии с выбранной учетной политикой и методическими положениями. При внешнем аудите проверка состояния бухгалтерского учета и отчетности, уровень контроля осуществляются в соответствии с программой аудита.

Внутренний аудит является частью внутрихозяйственного контроля, важнейший принцип которого - непрерывность. Деятельность его регламентируется внутренними стандартами. Внешний аудит является периодическим и осуществляется с интервалами. Деятельность регламентируется нормативно-правовой базой в области аудиторской деятельности.

Активный рост предприятий и соответственно конкуренции, возникновение и развитие новых направлений доказали необходимость не только тщательного контроля финансовой деятельности, но и наличия службы, которая могла бы не только прогнозировать риски, но и сделать деятельность предприятия более эффективной.

Главным фактором, повлиявшим на активное внедрение внутреннего аудита в отечественных организациях, стал Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». В соответствии со статьей 19 данного закона с первого января 2013 года все экономические субъекты должны осуществлять внутренний контроль совершаемых операций хозяйственной деятельности, а экономические субъекты, которые подлежат обязательному аудиту, помимо этого, должны осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности.

Можно сказать, что активное внедрение и развитие внутреннего аудита в России обусловлено, с одной стороны нормативными требованиями российского законодательства, а с другой экономической необходимостью.

Уже сейчас крупные предприятия активно занимаются организацией системы внутреннего контроля, а потому растет спрос на специалистов, которые могли бы взять выполнение данных функций на себя, но и требования к таким специалистам достаточно высокие.

Помимо общих знаний в финансовой сфере необходимо обладать обширными специализированными знаниями в области внутреннего аудита, внутреннего контроля и корпоративного управления, знать не только национальные, но и международные стандарты аудита, а также специфику той деятельности, к которой будет применяться внутренний аудит. Кроме того, от соискателя на столь ответственную должность во время собеседования могут потребовать сертификат или диплом, подтверждающий наличие знаний в данной области.

В целом внутренний аудит сегодня это масса перспектив и карьерных возможностей для решительных финансовых специалистов, готовых к переменам, желающих расширить сферу влияния на своем предприятии и

умеющих правильно воспользоваться моментом. Ведь те, кто приобретает нужны знания сегодня, уже завтра могут не только войти в состав отдела внутреннего аудита на собственном предприятии, но и возглавить его.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».
2. Банникова, Е.В. Роль и значение обязательного аудита в современных условиях / Е.В. Банникова, О.И. Хамзина // Бухгалтерский учет, аудит и налоги: основы, теория и практика. IX Всероссийская научно-практическая конференция молодых ученых. – Пенза: ГСХА, 2012. – С. 98-101.
3. Богданова, Е.В. Проблемы применения международных стандартов аудита в российской экономике / Е.В. Богданова, А.А. Навасардян // Бухгалтерский учет, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и перспективы. II Всероссийская научно-практическая конференция. Пенза, 2014. – С. 9-12.
4. Столетова, О.И. Место и значение внутреннего аудита в системе управления организацией / О.И. Столетова // Основные проблемы и перспективы развития бухгалтерского учета, отчетности и аудита. Материалы международной научно-практической конференции. – Ульяновск: УГСХА, 2006. – С. 91-96.
5. Хамзина, О.И. Аудит: учебно-методический комплекс / О.И. Хамзина, Е.А. Лешина. – Ульяновск: УГСХА, 2008. - Часть 1 – Основы аудита. – 207с.
6. Хамзина, О.И. Аудит: учебно-методический комплекс / О.И. Хамзина, Е.А. Лешина. – Ульяновск: УГСХА, 2008. - Часть 2 – Практический аудит. – 203с.
7. Хамзина, О.И. Отличия внешнего и внутреннего аудита / О.И. Хамзина, Е.Э. Костина // В мире научных открытий. Материалы II Всероссийской студенческой научной конференции. - Ульяновск: ГСХА им. П.А. Столыпина, 2013. –С. 47-50.

*Петрова Ю.И., к.э.н.
профессор, заместитель декана по учебной работе и
международным связям
факультет «Международные экономические отношения»*

*Кривцова М.К.
Председатель Научного Студенческого Общества
факультет «Государственное и муниципальное управление»*

*Подзорова М.А.
заместитель председателя Научного Студенческого Общества
факультет «Государственное и муниципальное управление»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»*

Российская Федерация, г. Москва

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ВЕНЧУРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Венчурная деятельность охватывает большую совокупность экономических отношений, связанных с подготовкой к производству, с испытаниями и промышленным освоением открытий и изобретений. Организационные формы и способы реализации венчурной инновационной деятельности формирует механизм функционирования (управления) венчурного капитала, который зависят от специфики и сложившихся организационно-экономических отношений в каждой отдельной стране [4].

Для совершенствования функционирования венчурного капитала в России и повышения эффективности реализуемой инновационной политики, принципиально важным является изучение практики российской венчурной инвестиционной деятельности и выявление основных сдерживающих факторов его функционирования [5].

В последние годы в России объем рынка венчурного капитала имеет положительную динамику роста. Так, например, в 2010 году общий объем предложения венчурного капитала на российском рынке находился на уровне 60 млрд. руб. (2 млрд. долл.), а на конец четвертого квартала 2011 года общий объем предложения венчурного капитала уже можно было оценить в размере 135 млрд. руб. (4,5 млрд. долл.) (См. рис.1).

Несмотря на двукратное увеличение предложения венчурного капитала в России, его объемы далеки от желаемого. Для сравнения объем американского и европейского рынка венчурного капитала оценивается в размере 30 млрд. долл.

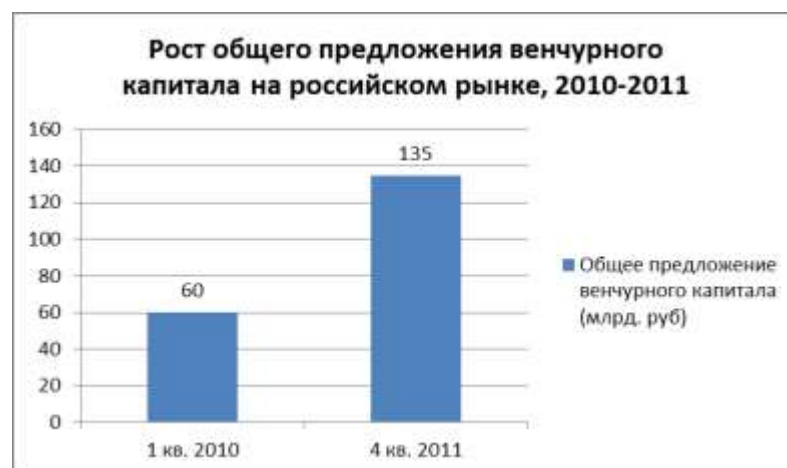


Рис. 1 Предложение венчурного капитала за период 2010-2011 гг. [1]

К тенденциям последних лет можно также отнести рост количества венчурных фондов с ярко выраженной венчурной специализацией. Еще в 2010 году на российском рынке было менее 50 венчурных фондов, реально осуществляющих венчурные инвестиции, а в 2012 году их число возросло до 174. В 2011 году величина накопленной капитализации венчурных фондов, работающих на территории России, продемонстрировала рост и составила около 20,1 млрд. долл., что примерно на 20% больше, чем в 2010 году (16,8 млрд. долл.) [2].

Сегодня также можно говорить, о том, что в России практически созданы все необходимые звенья рынка венчурного капитала, функционируют основные его участники: институты развития, венчурные фонды, сети бизнес-ангелов, венчурные фирмы (разработчики инновационного продукта). Об этом свидетельствует наличие 20 сетей бизнес-ангелов, 1593 венчурных фирм, созданных на базе научных учреждений (1520 из которых созданы на базе 241 ВУЗ-ов, а 73 - на базе 55 НИИ), а также количество действующих институтов развития, на финансирование которых в 2011 году было выделено почти полтриллиона рублей [3], 174 венчурных фонда. В последние годы происходит некоторое повышение заинтересованности предприятий в новых разработках, потому что все более очевидным становится исчерпание резервов для модернизации и улучшения существующей продукции, и все более востребованными оказывается разработка новой продукции. По данным Межведомственного аналитического центра, в настоящее время наблюдается снижение барьеров, мешающих венчурному предпринимательству в России. Число предприятий, которые отметили, что у них нет никаких препятствий венчурной деятельности, увеличилось с 2005 по 2011 гг. с 6% до 21% (табл. 1).

К числу позитивных трендов 2012 года следует отнести то, что коммерциализация проектов происходит по сокращенным средним срокам в 1,5 раза, снижение на 33% роста количества полученных патентов и

поданных заявок на их получение и возрастание на 47% общего числа стартапов. Также следует отметить неизменяющийся крайне низкий уровень эффективности и объема венчурных инвестиций в российские венчурные проекты. По разным оценкам, в России лишь 22-28% средств доходят до конечного потребителя, затрачиваемых на инновации.

Табл. 1. Оценка барьеров инновационной деятельности [6]

Ограничения для инновационной деятельности (оценки руководителей предприятий)	2005	2008	2011
Отсутствие эффективных механизмов бюджетного софинансирования инновационных проектов	15%	21%	12%
Недостаточность механизмов налогового стимулирования инноваций	45%	29%	23%
Нехватка квалифицированных рабочих и специалистов	19%	26%	22%
Нестабильность политических и экономических условий хозяйствования	21%	7%	20%
Нет препятствий для инноваций	6%	15%	21%

*) На основе анализа результатов опросов руководителей средних и крупных предприятий отраслей промышленности в 2005, 2008, 2011 годах (более 500 респондентов в каждом опросе)

☐ Расширение и улучшение системы стимулов – позитивная оценка предпринятых государством мер по налоговому стимулированию инноваций
☐ Кратное расширение с 2005 года круга компаний, у которых вообще нет препятствий для инноваций - но примерно половина из них в 2011 году не осуществляла инновации

Возможно, на микроуровне есть изменения в положительную сторону, но на макроуровне положительная динамика пока является слабой. Так как, несмотря на рост участников рынка венчурного капитала и положительную тенденцию роста предложения венчурных денег в экономике, объемы его рынка и инвестиций не в состоянии в полной мере активизировать венчурную инновационную деятельность.

Использованные источники:

1. Аналитика от DowJones 2011 Q4. Режим доступа // <http://www.venture-news.ru/dowjones/25732-analitika-dow-jones-obzor-chetvertogo>
2. Аналитический сборник РАВИ «Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций за 2011 год» С - 4
3. Заседание Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики 2011 г. Режим доступа // <http://news.kremlin.ru/transcripts/13237/print -kvartala.html>
4. Минов Г.А. Проблемы и перспективы развития инновационного трудового потенциала в современных условиях // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы, №4, 2011 – 354 с.

5. Рагулина Ю.В., Бутова Т.В. Организация взаимодействия властных структур и бизнеса // Москва, 2014.
6. Российская Бизнес-газета - Инновации №875 (46) 2012 г.

Петрова Н.В.
ст. преподаватель
Лукьянова И.Н., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и организации производства
ФГБОУ ВПО «ГСХА»
Россия, г. Великие Луки

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Российское законодательство создало необходимые условия для развития малого предпринимательства. Очень важно, что малые предприятия могут осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные российским законодательством и предусмотренные в уставах таких предприятий.

Имеются следующие причины интенсивного формирования и развития малого бизнеса.

Во-первых, крупные организационно-технологические изменения, в силу которых меняется соотношение между крупномасштабным и малым производством. Диверсификация и модернизация крупного частного производства, процессы конверсии и разгосударствления, изменения в отраслевой структуре и структуре занятости способствуют росту малого предпринимательства.

Во-вторых, расширение и динамизм рыночной среды. Развитие глобальных рынков, транспортных и информационных систем приводит к появлению глобальной конкуренции и новой международной схеме разделения труда. Эти процессы заметно усложняют практику местных рынков, заставляя их участников искать, разрабатывать и использовать невостребованные до сих пор ресурсы, производственные участки, новые рыночные ниши. Здесь и сказывается местная привязанность мелких предприятий, их близость к мелкомасштабным рынкам, позволяющая за счет достоинств мелких организационных форм быстро использовать свободные места на рынке, к которым не проявляют интерес крупные корпорации.

В-третьих, усиление конкуренции между предприятиями, что позволяет малому предпринимательству в полной мере проявить свои достоинства.

Российский малый бизнес обладает некоторыми отличающими его от малого предпринимательства большинства зарубежных стран особенностями. Наиболее значимыми из них являются:

•совмещение в рамках одного малого предприятия нескольких видов деятельности, невозможность в большинстве случаев ориентироваться на одно-продуктовую модель развития;

•стремление к максимальной самостоятельности, в то время как значительная часть зарубежных малых предприятий работает на условиях субподряда, франчайзинга;

•общий низкий технический уровень и низкая технологическая оснащенность в сочетании со значительным инновационным потенциалом;

•высокий уровень квалификации кадров малого бизнеса в связи с оттоком специалистов из государственного сектора экономики;

•низкий управленческий уровень, недостаток знаний, опыта, культуры рыночных отношений;

•неразвитая система самоорганизации и инфраструктуры поддержки малого предпринимательства;

•стремление успешно функционирующих малых предприятий выйти за рамки локальных рынков, в том числе на международные рынки.

Вклад малых предприятий в оздоровление экономики сегодня явно недостаточен. Объясняется это как общим спадом производства и разрывом хозяйственных связей, так и тем, что не получила развития государственная поддержка этих предприятий. Между тем малые предприятия как неустойчивая предпринимательская структура, наиболее зависимая от колебаний рынка, нуждаются в разносторонней государственной поддержке.

К сожалению, производственное предпринимательство в составе малого бизнеса не получило преобладающего развития.

В экономике Псковской области крупного бизнеса фактически нет, за исключением компаний-монополистов и филиалов крупных российских компаний. Практически весь бизнес средний и малый. Развитие малого бизнеса является важным фактором становления и развития рыночной экономики. Поэтому необходимо максимально способствовать созданию условий для успешного развития малого бизнеса.

Псковская область - единственный субъект Российской Федерации, который граничит одновременно с тремя иностранными государствами - на западе с Эстонией, протяженность границы - 270 км, и Латвией - 214 км, на юге с Республикой Беларусь - 305 км. Соседями Псковской области являются Ленинградская, Новгородская, Тверская и Смоленская области России. Таким образом, Псковская область служит звеном, соединяющим огромный российский рынок и рынки Европейских стран.

В основном процесс создания малых предприятий шёл стихийно. На малые предприятия, особенно в первоначальный период их быстрого роста, возлагались большие надежды. Предполагалось, что это приведет к широкому развитию конкуренции, повышению экспортного потенциала, быстрому насыщению рынка товарами и услугами. Но всего этого не произошло. Вклад таких предприятий в оздоровление экономики оказался

малозаметным. Но главное заключается в том, что не получив должной государственной поддержки, малые предприятия направили свое внимание не в сферу производства продукции, а в сферу обращения, услуг и посредничества.

По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Псковской области, треть малых предприятий приходилась на организации вида экономической деятельности «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования».

Таблица 1 - Число малых предприятий по видам экономической деятельности (на конец года)

Показатель	Малые предприятия				том числе микропредприятия			
	Год				Год			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
Всего	5471	6215	7377	8010	4258	4948	6160	6833
из них: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	395	401	475	482	261	272	332	342
обрабатывающие производства	713	754	943	981	464	534	691	735
строительство	605	723	855	981	450	553	699	832
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	1842	2106	2611	2760	1549	1827	2333	2498
гостиницы и рестораны	192	220	250	282	144	162	200	231
транспорт и связь	378	447	536	590	297	358	450	505
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	1064	1237	1318	1481	864	975	1120	1290

Анализ показывает, что достигнутый к настоящему времени уровень развития инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) в Псковской области недостаточен для решения проблемных вопросов, с которыми сталкиваются в своей деятельности представители МСП. Одной из проблем является недостаток у субъектов МСП собственных средств финансирования как на стадии становления, так и на стадии дальнейшего развития. Причины этой проблемы заключаются в сложной процедуре получения банковских кредитов.

Другими существенными проблемами являются:

- низкий уровень информированности субъектов МСП по вопросам становления и развития бизнеса,
- недостаточный уровень квалификации субъектов МСП в вопросах становления бизнеса, правовой защиты своих интересов,
- ограниченные возможности у субъектов МСП по продвижению собственной продукции (работ, услуг) на рынки.

В этой ситуации приоритетной задачей является создание инфраструктуры, способствующей развитию субъектов МСП, вовлечению в предпринимательскую деятельность новых субъектов хозяйствования.

В свою очередь, развитие МСП позволит создать предпосылки для роста среднего класса, сократить бедность.

К проблемам развития МСП в Псковской области сегодня относят:

- организационные, связанные с юридическим оформлением и регистрацией, открытием счета в банке;
- материально-техническое обеспечение: нехватка производственных помещений и оборудования, низкая квалификация персонала; низкая правовая защищенность деятельности;
- финансовые (инвестиционные) проблемы: проблема формирования стартового капитала, кредитная необеспеченность.

Таким образом, как показали опросы, сами представители МСП распределяют по важности свои проблемы следующим образом:

- недостатки налоговой системы, недоступность кредитов;
- отсутствие оборотных средств;
- отсутствие производственных площадей;
- высокая арендная плата;
- дороговизна сырьевых ресурсов.

*Петросян А.Д., к.э.н.
консультант*

*Министерство промышленности и торговли РФ
Россия, г. Москва*

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСАХ

Аннотация

В статье предлагается концептуальная модель управления внешнеторговой деятельностью в региональных промышленных комплексах ориентированная на достижение компромисса между открытостью экономики и протекционизмом, что создаст условия для достижения экономического суверенитета регионов и страны.

Ключевые слова: региональный промышленный комплекс, внешнеторговая деятельность, управление.

Модернизация национальной экономики России и переход ее на инновационный путь развития требуют коренных преобразований в одной из важнейших сфер функционирования реального сектора экономики – региональных промышленных комплексов. Вопросы управления внешнеторговой деятельностью в отраслях промышленности и, особенно на региональном уровне, слабо проработаны. Всеми этими обстоятельствами определяется актуальность предлагаемой статьи.

Внешняя торговля является сферой экономической деятельности особого рода, и требует формирования специфической системы управления и разработки соответствующей концептуальной модели управления для регионального промышленного комплекса. Теоретико-методологическая база управления внешнеторговой деятельностью должна быть основана на положениях многочисленных теорий внешней торговли, этической экономики, философии, принципах и инструментарии современного макроэкономического стратегического регулирования и прогнозирования, региональной экономики, отраслевого и регионального программно-целевого индикативного управления.

В системе управления внешнеторговой деятельностью в региональном промышленном комплексе должны найти свое отражение такие составляющие социально-экономической политики страны как отраслевая, и в частности, промышленная, внешнеэкономическая, внешнеторговая, инновационная и региональная политика, которые должны быть подчинены требованиям национальной социально-экономической политики.

Для развития отраслей промышленности России на современном этапе нужна инициативная промышленная политика, основанная на усилении роли внешней торговли и прямых иностранных инвестиций, и преследующая достижение конкурентных преимуществ национальной экономики на мировых рынках. При этом политика развития отраслей промышленности и соответствующие механизмы ее государственного регулирования должны быть ориентированы на снижение так называемых дефектов или несовершенств рынка, затрудняющих инновационное развитие отраслей.

Промышленная политика тесно связана с внешнеторговой политикой. Это видно по содержанию трех видов моделей промышленной политики экспортоориентированной, импортозамещения и инновационной. Для достижения эффективной структуры внешней торговли, способствующей развитию региональных промышленных комплексов предлагаемая нами концептуальная модель должна быть основана на достижении компромисса между открытостью национальной экономики и протекционизмом путем соблюдения принципов справедливой торговли и предполагающая научное исследование и формирование региональных рынков экспортируемой и импортируемой продукции. Управление внешнеторговой деятельностью, в первую очередь, должно основываться на принципах этической экономики и социальной справедливости, в соответствии с которыми торговля как акт купли-продажи товара ставит своей целью не только получение коммерческой прибыли, но и способствует укреплению доверия и позволяет сохранить долговременные взаимовыгодные торговые отношения между партнерами, а также позитивные внешнеполитические отношения между странами. Это предполагает проведение умеренной протекционистской политики и направлена на защиту отечественных производителей и продвижение их продукции на внешние рынки, а также ориентацию

импортных поставок на развитие экономики и повышение качества жизни населения регионов России.

Механизм управления внешнеторговой деятельностью в региональном промышленном комплексе включает в себя управленческие технологии диагностики, оценки и прогноза внешней торговли, ее организации, регулирования и контроля. Кроме того, механизм управления содержит институциональные нормы и ограничения, которые ставят своей целью достижение условий компромисса между открытостью экономики и протекционизмом на основе соблюдения принципов справедливой внешней торговли, способствующей сохранению долгосрочных взаимовыгодных торговых отношений. В работе А.В. Данильцева приводятся основные черты политики свободы торговли и протекционизма, включая задачи и последствия [1]. Указанный вопрос подробно рассмотрен в монографии Н.Н. Щебаровой, в которой показано, что «...в практике реформ России преобладает трактовка открытости, как ускоренной либерализации внешнеэкономической деятельности, которая приводит к таким негативным последствиям как: снижение отечественного промышленного потенциала, разрушение отраслей и отдельных предприятий; усиление финансовой и технологической зависимости от промышленно развитых стран, международных организаций; снижение «качества» структуры отечественного экспорта и импорта; потеря национальными производителями части внутреннего рынка» [3, с.6]. В связи с этим теоретические основы механизма взаимосвязи свободы и протекционизма должны быть основаны на принципах справедливой торговли как средства реализации внешнеторговой политики и пути совершенствования внешнеторговой политики региона в рамках баланса свободной торговли и протекционизма.

Проблема выбора того или иного соотношения свободы торговли и протекционизма далеко выходит за рамки внешнеторговой политики и затрагивает ключевые аспекты экономической стратегии страны, в том числе вопросы структуры экономики, ее модернизации, определение места и роли страны в мировой экономике. Этот выбор во многом зависит от уровня экономического развития страны, ее конкурентоспособности. Зачастую политику фритредерства во внешнеэкономических отношениях проводят более развитые, конкурентоспособные страны, а политику протекционизма – менее развитые.

Очевидно, что протекционизм уместен на определенных этапах развития экономики страны, когда необходимо защищать те или иные отрасли от их подавления иностранными конкурентами, однако это дает позитивный эффект лишь при условии наличия стимулов для преодоления отставания данных отраслей и обеспечения повышения их конкурентоспособности. В противном случае вырисовывается перспектива изоляционизма, автаркии, дальнейшего отставания страны. Ясно, что такой

вариант не имеет ничего общего с укреплением экономического суверенитета страны. Исходя из этого, следует определять пределы и формы либо усиления, либо ограничения протекционизма, либо реализации фритредерства, либо уклонения от него.

Сформировавшийся на данный момент механизм управления не ориентирован на тот или иной критерий функционирования. Учитывая специфику внешней торговли, в качестве глобального критерия ее развития нами предлагается выбрать экономический суверенитет страны и регионов.

Отметим, что установление торговых коммуникаций между отдельными странами, устойчивость между ними прежде обеспечивались в большинстве своем административно-политическими и даже силовыми методами, что нередко снижало экономический суверенитет внешнеторговых партнеров страны. Таким образом, категория «экономический суверенитет» наиболее подходит для выбора в качестве глобального критерия управления внешнеторговой деятельностью на уровне региональных промышленных комплексов. Это обусловлено тем, что развитие отечественной промышленности и рост конкурентоспособности продукции на зарубежных рынках приводит к повышению экономического суверенитета, и, наоборот, когда отечественная продукция неконкурентоспособна на внутренних и внешних рынках, а импортируемая промышленная продукция доминирует на российских рынках, то экономический суверенитет страны снижается [2].

Внедрение положений концептуальной модели позволит, сбалансировано использовать механизмы эффективной интеграции в мировую экономику, при сохранении приоритетов развития национальной промышленности и явится важнейшим условием повышения экономического суверенитета региона и страны.

Использованные источники:

1. Данильцев А.В. Международная торговля: инструменты регулирования. - М.: Деловая литература, 1999.
2. Петросян А.Д. Государственное регулирование внешней торговли России в свете требований экономического суверенитета // Общество и экономика, 2012, № 1.
3. Щебарова Н.Н. Внешнеторговая политика: соотношение свободы торговли и протекционизма : монография. - Самара: НТЦ, 2002.

*Пискунова О. А.
студент 3го курса
НИ ТПУ
Россия, г. Томск*

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ С ВОЛОНТЕРАМИ В РОССИИ

Аннотация: Организация работы с любым персоналом – это одно из самых трудных дел, которые входят в обязанности менеджера. Нужно

проанализировать абсолютно всё: мотивацию, предпочтения, все плюсы и минусы работника. В этом деле облегчает задачу то, что для обычного работника одной из самых лучших мотиваций к труду является заработная плата. Но что же делать в том случае, если вы организовываете работу с волонтерами? Для начала нужно разобраться что же включают в себя такие понятия как Волонтер и Волонтерская деятельность.

Ключевые слова: Волонтер, организация, мотивация

Социологи уже придумали название такому явлению. И, обычно, это занудные научные термины, например:

Волонтёр (от лат. voluntarius — добровольно). Волонтёр — человек, добровольно занимающийся безвозмездной общественной деятельностью.[1]

Волонтёрская деятельность (от лат. voluntarius — добровольно) — это широкий круг деятельности, включая традиционные формы взаимопомощи и самопомощи, официальное предоставление услуг и другие формы гражданского участия, которая осуществляется добровольно на благо широкой общественности без расчёта на денежное вознаграждение. [2]

И это, безусловно, правильные определения. Я же считаю, что можно выразиться намного проще и передать абсолютно всю суть несколькими словами.

Волонтер – человек, чья деятельность является бесценной, а потому – волонтерский труд не бесплатен, он бесценен.

Волонтерская деятельность имеет свои цели:

1) оказание безвозмездной помощи людям, нуждающимся в ней;
2) безвозмездное участие в общественно значимых мероприятиях с согласия их организаторов;

3) формирование гражданской позиции, самоорганизации, чувства социальной ответственности, солидарности, взаимопомощи и милосердия в обществе.[3]

Привлечение к работе. Самый сложный, на мой взгляд, этап в организации работы с волонтерами. Для добровольца не важны деньги или статус и это очень усложняет задачу при наборе такого персонала на мероприятия любого масштаба (городского, регионального, на территории страны или международного). Что же служит мотивацией к труду в такой деятельности?

Во-первых, возможность познакомиться с совершенно разными людьми, найти друзей, кто-то находит свою любовь на разных мероприятиях. Ирония заключается в том, что в нашей стране громадное количество волонтеров, но мы делаем одно общее дело – помогаем людям, и это нас сближает, абсолютно всех от Калининграда до Владивостока. Чувствуется дух единства, который был почти полностью утерян во времена распада страны, но благодаря этому движению еще не угас окончательно и может восстановиться.

Во-вторых, путешествовать по разным городам, видеть больше новых мест, развивать свою культуру, общаясь с разными людьми. Также путешествия и работа в разных уголках страны помогают понимать культуру разных национальностей, ярким тому явлением является универсиада в Казани в 2013 году.

В-третьих, и, на мой взгляд, в самых главных лучшая мотивация – это способность побывать на крупнейших мероприятиях страны, которые на века войдут в историю, а главное – самому стать частью этой истории. Последнее крупнейшее событие – это Зимние Олимпийские и Паралимпийские игры в Сочи 2014. Вот где был собран весь адреналин и патриотизм нашего народа. Команда из 25.000 волонтеров, которая помогала делать это мероприятие.

Это не передать словами. За такую работу волонтеры сами были готовы платить деньги и мечтали, чтобы это продлилось еще хотя бы на несколько дней, когда стояли у трапа самолёта и разлетались по разным сторонам России. Лучшие воспоминания на всю жизнь – это и есть лучшая мотивация для работника, которому нет цены.

Организация работы с волонтерами

Организация не так сложна, если задать цель и вызвать интерес к работе.

Самое важное, это обозначить определенную иерархию руководителей и координаторов по работе с волонтерами.

Координатор по работе с волонтерами осуществляет:

- Планирование и осуществление набора волонтерского корпуса.
 - Определение, в каких областях деятельности будут задействованы работники.
 - Подготовку описания работ для каждой должности.
 - Проведение собеседования, отбор и закрепление волонтера за видами деятельности и непосредственными руководителями.
 - Планирование и осуществление ориентации и обучения волонтеров.
 - Ведение документации волонтерской деятельности.
 - Поддержка волонтера по мере необходимости (дополнительное обучение, информация).
 - Распространение среди общественной информации о волонтерской деятельности и поддержка связей с другими организациями.
- Как правило, руководителем волонтера является работник социальной сферы, но также это может быть и более опытный волонтер — лидер волонтерской группы, который координирует свою деятельность с ответственным за работу с волонтерами в организации в целом.[4]

В такой организации работает принцип разделения властей на ветви. Если каждый будет заниматься своими делами и не вмешиваться в работу другого, то целый механизм будет работать слаженно. Так и происходило на играх в Сочи. Каждый волонтер был аккредитован по своему направлению и

привязан к своему объекту. Также каждый волонтер был в подчинении у инженера, инженер у менеджера на объекте и т.д.

Таким образом, волонтерская деятельность крайне полезна для нашего общества и тем более для общества в период мировой глобализации. С каждым годом проходит всё больше мероприятий различных планов, и везде, абсолютно везде потребуются такие люди, как Волонтеры.

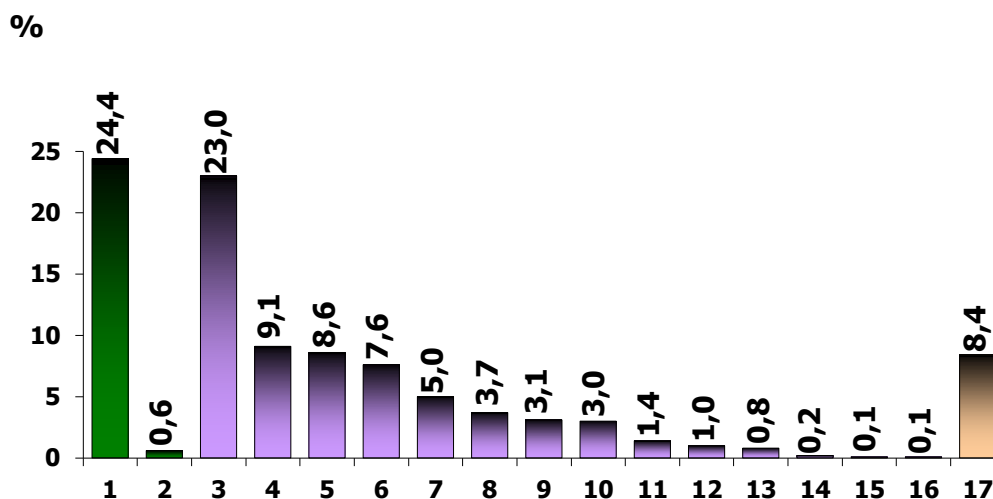
Использованные источники:

1. <http://volunteer.ru/codex>
2. <http://volunteer.ru/codex>
3. https://ru.wikipedia.org/wiki/%C7%E8%EC%ED%E8%E5_%CE%E
4. <http://volunteersochi.ru/ya-gorodskoy-volonter.html>

Подзорова М.А.
заместитель председателя Научного Студенческого Общества
факультет «Государственное и муниципальное управление»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
Российская Федерация, г. Москва

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА В РОССИИ

Исходя из данных, представленных Счетной палатой российские наука и инновации в настоящее время не являются востребованными в промышленности. Процессный подход к управлению венчурным капиталом выступает условием непрерывного процесса управления венчурным капиталом, потому что конкурентоспособность производства определяет не только его технико-технологический уровень и квалификация персонала организаций, который освоил работу с помощью высокотехнологичного оборудования, но и непрерывность инновационной направленности их производственной сферы. Сегодня низкий уровень инновационной восприимчивости в российской промышленной деятельности, выступает системной проблемой (рис.1). Без ее решения будет происходить ослабление рыночных позиций промышленных предприятий, что в результате может привести к их закрытию [1].



1 - Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых
 2 - Добыча полезных ископаемых, исключая топливно-энергетические
 3 - Производство готовых металлических изделий и металлургическое производство
 4 - Производство нефтепродуктов и кокса
 5 - Производство транспортных средств и оборудования
 6 - Химическое производство
 7 - Производство оптического и электронного Оборудования, электрооборудования
 8 - Другие производства
 9 - Производство оборудования и машин

10 - Производство пищевых продуктов, включая табак и напитки
 11 - Производство остальных неметаллических минеральных продуктов
 12 - Производство изделий из резины и пластмассы
 13 - Целлюлозно-бумажное производство, полиграфическая и издательская деятельность
 14 - Швейное и текстильное производство
 15 - Обработка древесины и производство деревянных изделий
 16 - Производство кожи, кожаных изделий и обуви
 17 - Производство и распределение газа, воды и электроэнергии

Рис. 1. Распределение затрат на технологические инновации по видам экономической деятельности [2]

Что касается крупного бизнеса России, следует отметить, что он в основном находится в сырьевом секторе экономики, так как спрос на сырье в России в 100 раз больше, чем спрос на инновации, а риски в 2-10 раз меньше, чем в инновационной сфере [5]. Поэтому руководители крупных предприятий не спешат рисковать прибылью, вкладывая их в рискованные инновационные проекты. Это происходит в связи с нежеланием многих акционеров тратить полученные средства на процветание производства с ущербом по отношению к выплате дивидендов. Это связано с отсутствием в стране рыночной конкуренции на основе которой рождается заинтересованность в рынке инновационных технологий и продукции. Но разработка мер для устранения этих препятствий наталкивается на реалии

страны и сложившуюся в ней политическую систему с ограниченной конкуренцией. Только условия рыночной конкуренции и вероятность потери позиций на рынке заставляет бизнес внедрять новые технологии, продукты, способы организации и управления производством, становясь фактором управления формированием венчурного капитала.

Другой основной проблемой управления формированием венчурного капитала считается неэффективность работы венчурных институтов как основных профессиональных игроков инновационного процесса.

На сегодняшний день в России представлен практически весь спектр институтов развития, существующих в развитых государствах, однако об эффективности управления формированием венчурного капитала пока еще очень трудно говорить. По мнению авторов, большинство институтов развития в России обладают:

- крайне незначительными масштабами деятельности в инновационной сфере. Выход некоторых институтов развития за пределы провалов рынка, постепенный перекося в менее рискованные области, ориентация на получение дополнительных государственных ресурсов, разделение ответственности за принимаемые решения с представителями государства;

- слабой роли частных инвесторов;
- недостаточной поддержкой проектов на ранних стадиях для обеспечения устойчивого предложения посевного капитала [4].

На основе вышеприведенного исследования управления формированием венчурного капитала можно сделать вывод, что на современном этапе развития венчурной инновационной деятельности в России основными проблемами управления формированием венчурного капитала как составной части его функционирования является недостаточное количество институтов посевного капитала, а также неэффективная работа институтов развития. Основными причинами существующих проблем развития управления венчурным капиталом является отсутствие спроса на инновационный продукт со стороны основных его заказчиков: отечественной промышленности и бизнеса. Причинами этого является малоэффективные и несвоевременные меры, предпринимаемые Правительством РФ в отношении отечественной промышленности, поэтому современная промышленность России находится в состоянии стагнации и не готова выступать крупным заказчиком инновационных продуктов [3]. Крупный же бизнес России действует вне условий рыночной конкуренции и в основном находится в сырьевом секторе экономики, где спрос в 100 раз больше, чем спрос на инновации, а риски в 2-10 раз меньше. Поэтому многие институты развития смещаются в традиционную сферу экономики.

Использованные источники:

1. Аналитика от DowJones 2011 Q4. Режим доступа // <http://www.venture-news.ru/dowjones/25732-analitika-dow-jones-obzor-chetvertogo>
2. Аналитический сборник РАВИ «Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций за 2011 год» С - 4
3. Минов Г.А. Проблемы и перспективы развития инновационного трудового потенциала в современных условиях // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы, №4, 2011 – 354 с.
4. Рагулина Ю.В., Бутова Т.В. Организация взаимодействия властных структур и бизнеса // Москва, 2014.
5. Российская Бизнес-газета - Инновации №854 (25) 2012 г.

*Подзорова М.А.
заместитель председателя Научного Студенческого Общества
факультет «Государственное и муниципальное управление»
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
Российская Федерация, г. Москва*

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ДОХОДНОГО ПОТЕНЦИАЛА АЛЬШЕЕВСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА

В основу налоговой политики Альшеевского муниципального района на 2015 и 2016 годов должны быть положены стратегические ориентиры, определенные Основными направлениями налоговой политики Российской Федерации. Ключевой задачей налоговой политики должно стать развитие доходного потенциала муниципального района и ее муниципальных образований с целью обеспечения сбалансированности бюджетов всех уровней. Для решения данной задачи необходимо продолжение практики применения стимулирующих механизмов, созданных в муниципальном районе с целью улучшения налогового климата для инвесторов, предпринимателей и повышения конкурентоспособности приоритетных видов деятельности экономики, а также совершенствование действующего законодательства и усиление взаимодействия контролирующих и правоохранительных органов власти по ликвидации имеющихся возможностей для уклонения от налогообложения [1].

Совершенствование механизма налогового стимулирования субъектов малого и среднего предпринимательства подразумевает:

- реализацию положений главы «Патентная система налогообложения» Налогового кодекса Российской Федерации;
- реализацию положений Закона Республики Башкортостан «О патентной системе налогообложения в Республике Башкортостан»;
- обеспечение возможностей для добровольного перехода на систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход (комбинация добровольного применения ЕНВД и возможности применять патентную

систему налогообложения предусматривает снижение налоговой нагрузки для предпринимателей) [3].

С целью решения задачи по диверсификации экономики необходимо обеспечить сохранение неизменности налоговой нагрузки по секторам экономики, в которых достигнут ее оптимальный уровень. В этой связи принятие решений по вопросам налоговых льгот в виде снижения налоговой ставки отдельным категориям налогоплательщиков планируется на основе анализа практики применения, их эффективности.

Росту самодостаточности муниципальных образований за счет повышения собственных доходов местных бюджетов будут способствовать следующие меры:

- проведение работы по мобилизации доходов и повышение качества администрирования налоговых и неналоговых доходов муниципальных образований;

- совершенствование стимулирующего механизма роста доходов местных бюджетов;

- закрепление на федеральном уровне за бюджетами муниципальных образований 100 процентов доходов в виде единого сельскохозяйственного налога, поступлений от патентной системы налогообложения;

- установление единого норматива отчисления налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, в бюджет муниципального района (в размере 100 процентов) [2].

Бюджетная политика в области расходов на 2015-2016 годы должна быть направлена на повышение эффективности бюджетных расходов путем внедрения в деятельность органов муниципальной власти муниципального района Альшеевский район Республики Башкортостан и муниципальных учреждений программно-целевых методов управления.

Основополагающими принципами формирования расходной части консолидированного бюджета муниципального района Альшеевский район Республики Башкортостан в 2015-2016 годах должны стать:

- усиление нацеленности бюджетных расходов на достижение приоритетных стратегических задач, поэтапный переход на программно-целевой принцип распределения бюджетных ассигнований;

- соблюдение установленных бюджетных ограничений при принятии новых расходных обязательств, в том числе при условии и в пределах реструктуризации (сокращения) ранее принятых обязательств;

- недопущения просроченной кредиторской задолженности по принятым обязательствам, в том числе по первоочередным и социально-значимым расходам;

- повышение ответственности за результаты и качество оказываемых муниципальными учреждениями услуг, в том числе путем совершенствования механизма формирования муниципальных заданий и

утверждения планов финансово-хозяйственной деятельности для бюджетных и автономных учреждений;

- обеспечение в полном объеме бюджетными ассигнованиями публичных нормативных обязательств, в том числе путем сохранения размеров социальных выплат, индексация которых производится в порядке, определяемом Правительством Республики Башкортостан;

- поэтапное повышение заработной платы работников учреждений бюджетного сектора экономики с учетом задач, поставленных в Указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики», в том числе приоритетное повышение заработной платы педагогических работников учреждений общего образования в целях доведения до уровня средней заработной платы по экономике в Республике Башкортостан;

- использование внутренних ресурсов отраслей бюджетной сферы, полученных в результате реализации мер по оптимизации расходов, а также внебюджетных источников для финансового обеспечения мероприятий по повышению оплаты труда работников учреждений бюджетного сектора экономики;

- проведение мероприятий по сокращению расходов на содержание органов местного самоуправления с обеспечением максимального снижения затрат на связь, транспортные расходы, проведение ремонтов, приобретение оборудования и инвентаря;

- сокращение расходов на служебные командировки, том числе за счет оплаты транспортных услуг по наиболее экономичным тарифам;

- реализация мер по энергосбережению и повышению энергетической эффективности;

- дальнейшая оптимизация расходов в отраслях социальной сферы путем реорганизации неэффективных учреждений и программ при условии сохранения качества и объема муниципальных услуг;

- осуществление поддержки реального сектора экономики, развитие инновационной деятельности, создание благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства;

- повышение эффективности вложений в сельское хозяйство, привлечение дополнительных инвестиций в сельскохозяйственные предприятия, обеспечение оформления права собственности на основные фонды сельхозпредприятий, поддержка личных подсобных хозяйств, создание структур, объединяющих мелких сельхозпроизводителей;

- создание условий для исполнения органами местного самоуправления закрепленных за ними полномочий, в том числе путем усиления стимулирующей роли межбюджетных отношений [4].

Использованные источники:

1. Бутова Т.В., Свиридова Е.С. Особенности управления благоустройством территории муниципального образования / В сборнике: Актуальные

проблемы развития науки и образования Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: В 7 частях. ООО «Ар-Консалт». Москва, 2014. С. 98-100.

2. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики: учебник. – 4-е изд. – М.: ГУ ВШЭ, 2004. – 495 с.

3. Полякова А. Г. Обеспечение устойчивого развития муниципального образования в процессе эволюции: дис. канд. экон. наук: 08.00.05: Тюмень, 2013. – 168 с.

4. Суворов Г.Н. Статья: Систематизация источников российского конституционного права // Государственная власть и местное самоуправление. – 2013. – № 3. – С. 17-19

*Подзорова М.А.
заместитель председателя Научного Студенческого Общества
факультет «Государственное и муниципальное управление»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
Российская Федерация, г. Москва*

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК МЕРА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ АЛЬШЕЕВСКОГО РАЙОНА

Одним из основных направлений повышения эффективности деятельности органов местного самоуправления Альшеевского района является поддержка малого предпринимательства.

Достигнутый к настоящему времени уровень развития малого предпринимательства недостаточен для решения проблем занятости населения республики и насыщения потребительского рынка товарами местных производителей [3].

Несмотря на принятые меры, не удалось в полном объеме решить следующие проблемные вопросы развития малого предпринимательства в МР Альшеевский район:

1. Не в полной мере решена проблема финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства. Действующие на территории района механизмы государственной поддержки инвестиционной деятельности субъектов малого предпринимательства, в особенности начинающих, недостаточно эффективны. Предприниматели по причине отсутствия необходимого залогового обеспечения и кредитной истории не в состоянии получить кредиты на реализацию инвестиционных проектов.

2. В полном объеме не решены проблемы имущественной поддержки субъектов малого предпринимательства. Остаётся очень сложным вопрос приобретения субъектами малого предпринимательства земельных участков для организации бизнеса. Объекты недвижимости, как правило,

предоставляются сроком на один год, что сдерживает инвестиционную активность предпринимательства.

Порядок предоставления земельных участков в районном центре не позволяет большинству предпринимателей, особенно начинающим, выиграть на торгах земельный участок, конкурируя с крупными предпринимательскими структурами.

3. Из-за отсутствия необходимых социально-экономических условий для развития малого предпринимательства в сфере жилищно-коммунального хозяйства, большого износа основных фондов, отсутствия конкуренции по обслуживанию объектов жилищно-коммунального хозяйства, отсутствия экономической сбалансированности между устанавливаемыми тарифами на оплату жилищно-коммунальных услуг и реальными возможностями населения их оплачивать, малый бизнес в районе в сфере жилищно-коммунального хозяйства практически не развивается.

4. Недостаточны меры по дополнительной государственной поддержке субъектов малого предпринимательства для более динамичного развития в приоритетных сферах экономики: придорожного сервиса, ремесленничества, бытового обслуживания, туризма, инновационного бизнеса.

5. Не созданы благоприятные условия для развития малого бизнеса в сельской местности. Имеются значительные диспропорции в развитии малого предпринимательства в муниципальных образованиях [2].

Для решения указанных выше проблем развития малого и среднего предпринимательства принят ряд мер по расширению правового поля поддержки малого предпринимательства, стимулированию предпринимательской и инновационной деятельности, совершенствованию финансовой и инвестиционной поддержки деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, совершенствованию информационного, образовательного, консультативного, правового обеспечения, укреплению социального статуса, повышению престижа и обеспечению безопасности субъектов малого и среднего предпринимательства.

Важным стимулом для развития предпринимательской деятельности явилось выделение для субъектов малого и среднего предпринимательства отдельной квоты на размещение заказов на поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг для муниципальных нужд в размере не менее 10 % общего годового объема поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг.

Целями мероприятий по поддержке малого предпринимательства должно стать формирование условий, способствующих улучшению экономических показателей деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, увеличению вклада субъектов малого и среднего предпринимательства в позитивные социальные процессы в МР

Альшеевский район, вовлечению в малый бизнес различных групп населения, в том числе социально незащищенных [1].

Исходя из поставленных целей основными задачами должны стать:

1. Оказание помощи в организации подготовки и повышения квалификации кадров для субъектов малого и среднего предпринимательства. Формирование и развитие информационной инфраструктуры малого предпринимательства для обеспечения его субъектов организационной, экономической и иной информацией посредством привлечения на конкурсной основе организаций инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства.

2. Разработка и реализация комплекса мер по финансово-кредитной поддержке малого и среднего предпринимательства.

3. Выработка мер по имущественной поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства. Содействие обеспечению доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к производственным площадям и земельным участкам для организации (развития) бизнеса.

4. Создание условий для более активного развития малого и среднего предпринимательства в приоритетных направлениях, в том числе в системе жилищно-коммунального хозяйства, оказания платных услуг населению, ремесленничества, туризма, в производственной и инновационной сферах, переработке продукции, сельском хозяйстве.

5. Взаимодействие с органами местного самоуправления по созданию условий для развития малого и среднего предпринимательства, обеспечения занятости населения, снижения диспропорций в развитии малого и среднего предпринимательства в муниципальных образованиях [4].

Задачей развития государственной политики в области финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства должно стать субсидирование субъектов малого и среднего предпринимательства на начальной стадии становления бизнеса.

Реализация мероприятий должна осуществляться на условиях долевого финансирования с привлечением средств местного бюджета в сумме 500,0 тыс. руб., внебюджетных источников, собственных средств субъектов малого и среднего предпринимательства.

Использованные источники:

1. Бутова Т.В., Свиридова Е.С. Особенности управления благоустройством территории муниципального образования / В сборнике: Актуальные проблемы развития науки и образования Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: В 7 частях. ООО «Ар-Консалт». Москва, 2014. С. 98-100.

2. Незнамова Е.А. К вопросу о некоторых новых положениях законодательства о местном самоуправлении. // Государственная власть и местное самоуправление. - 2009. - № 5. - С.7 - 11

3.Полякова А. Г. Обеспечение устойчивого развития муниципального образования в процессе эволюции: дис. канд. экон. наук: 08.00.05: Тюмень, 2013. – 168 с.

4.Суворов Г.Н. Статья: Систематизация источников российского конституционного права // Государственная власть и местное самоуправление. – 2013. – № 3. – С. 17-19

*Подольская А.П.
студент 4 курса
экономический факультет
Езангина И.А., к.э.н.
доцент
кафедра ЭФП
Харламова Е.Е., к.э.н.
доцент
кафедра ЭФП
Волгоградский государственный
технический университет
Россия, г. Волгоград*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ РОССИИ

Аннотация

Актуализируются вопросы необходимости выделения подсистемы региональных банков в банковской системе России. Рассмотрены преимущества региональных банков, проблемы их развития. Уделено внимание особой роли региональных банков в развитии экономики регионов.

Ключевые слова: банковская система, региональный банк, лицензии, активы, пассивы, Волгоградская область, кризис.

Банковская система Российской Федерации - это совокупность различных финансово-кредитных институтов в стране в их взаимосвязи, действующая в рамках общего денежно-кредитного механизма в определенный исторический период [3].

Региональные банки, в свою очередь, не просто финансируют ресурсодефицитные направления - зачастую профинансировать данные направления вообще могут только они ввиду наличия высоких рисков, которые трудно оценить для крупных федеральных банков, либо ввиду слабой насыщенности банковскими учреждениями на территории нуждающегося в инвестициях субъекта. В связи с этим именно региональные банки являются главным связующим звеном с реальным сектором экономики, что опосредует необходимость изучения особенностей их развития. Выделяют отдельные характерные черты региональных банков (рисунок 1).

Региональные банки обладают рядом преимуществ по сравнению с крупными нерегionalными частными и иностранными банками, поскольку они способны более оперативно принимать управленческие решения по сравнению с подразделениями «столичных» банков, в которых решения принимаются в головном офисе. Конкурентным преимуществом следует признать и тот факт, что они лучше понимают особенности и потребности конкретного региона, хорошо знают местный рынок, у них налажены устойчивые контакты с региональными и муниципальными организациями. Но главное, - они крайне заинтересованы в усилении своего присутствия на региональных рынках малого и среднего бизнеса.



Рисунок 1. Портрет регионального банка[4]

В России банки выделились в отдельные финансовые организации в силу особенностей политического и экономического развития страны. После перехода страны с плановой на рыночную экономику регионы оказались в разном экономическом положении, что определило особенности развития банковской системы в регионах. В регионах с сильной экономикой сформировались местные кредитные организации, в регионах с низким уровнем экономического развития банковский сектор был сформирован за счет открытия филиалов столичных банков.

Наибольшую долю региональных банков можно наблюдать в Центральном федеральном округе. Напротив, Дальневосточный, Северо-Кавказский и Сибирский федеральные округа имеют относительно невысокую долю региональных банков (рисунок 2). Эта особенность, обусловившая неравномерность развития региональной банковской системы России, является одной из причин отсутствия эффективного механизма ее управления.

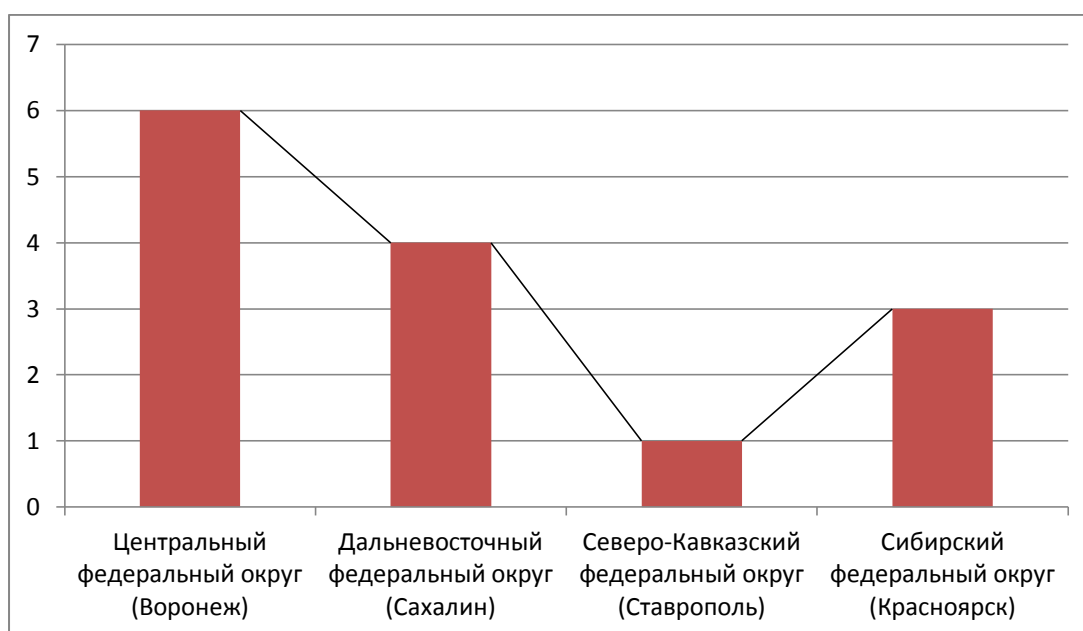


Рисунок 2. Доля региональных банков по федеральным округам [1]

Ниже представлен перечень 10 самых крупных региональных банков России (таблица 1). Лидирующую позицию занимает ОАО «АБ «Россия», находящийся в городе Санкт-Петербург, размер чистых активов которого равен 402 375 млн. рублей.

Таблица 1 Перечень самых крупных региональных банков России

п/п	Банк	Город	Чистые активы
1	ОАО «АБ «Россия»	Санкт-Петербург	402 375 млн. руб.
2	ПАО «Банк «Санкт-Петербург»	Санкт-Петербург	373 242 млн. руб.
3	ОАО «МДМ банк»	Новосибирск	325 189 млн. руб.
4	ОАО «АК БАРС» Банк	Казань	320 596 млн. руб.
5	ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»	Ханты-Мансийск	292 209 млн. руб.
6	«Восточный экспресс банк»	Благовещенск	247 742 млн. руб.
7	ПАО КБ «УБРиР»	Екатеринбург	174 679 млн. руб.
8	ОАО «СКБ-Банк»	Екатеринбург	136 812 млн. руб.
9	ОАО «Азиатско-Тихоокеанский банк»	Благовещенск	117 124 млн. руб.
10	ООО «Русфинанс Банк»	Самара	111 983 млн. руб.

Источник: [1].

Низкая акционерная стоимость региональных банков в России опосредована существующим комплексом проблем и ограничений:

- Низкая инвестиционная привлекательность
- Ограниченные возможности наращивания капитала
- Консервативная структура операций
- Ограниченные возможности долгосрочного фондирования
- Слабость политики брендинга, PR и GR
- Технологическое и методологическое отставание от ведущих федеральных игроков.

Для укрепления позиций региональной банковской системы была создана Ассоциация региональных банков России (Ассоциация «Россия») – некоммерческая организация, первое банковское объединение федерального уровня. Среди целей деятельности «Ассоциации региональных банков России» следует выделить: содействие обеспечению системной устойчивости и ликвидности региональных банков; укрепление доверия со стороны инвесторов и вкладчиков; поддержка увеличения объема инвестиционных ресурсов.

В период современного кризиса обозначилась позитивная особенность региональных банков по сравнению с другими группами банков – простота контроля. Кроме того, темпы прироста активов и капитала региональных банков в посткризисный период значительно ниже по сравнению с банковским сектором в целом и с другими группами банков - темп прироста активов региональных банков составил в 2014 году 25,5 %, тогда как в целом по банковскому сектору этот показатель был равен 35,2 % [2].

Акцентируя внимание на величине активов и пассивов региональных банков Волгоградской области в текущем периоде (февраль 2015 года) (таблица 2, 3) можно резюмировать, что КБ «Русский Южный банк» стоит на первом месте.

Таблица 2 Размер активов региональных банков Волгоградской области (по состоянию на 01.02.2015г.), в рублях

п/п	Банки	Город	Активы
1.	КБ «Русский Южный банк»	Волгоград	7 620 673
2.	ОАО «Ноксбанк»	Волгоград	3 504 569
3.	Коммерческий банк «КОР»	Волгоград	1 820 040
4.	ОАО КБ «Михайловский ПЖСБ»	Михайловка	1 133 779

Источник: [6].

Таблица 3 Размер пассивов региональных банков Волгоградской области (по состоянию на 01.02.2015г.), в рублях

п/п	Банки	Город	Пассивы
1.	КБ «Русский Южный банк»	Волгоград	5 931 445
2.	ОАО «Ноксбанк»	Волгоград	2 700 963
3.	Коммерческий банк «КОР»	Волгоград	1 794 730
4.	ОАО КБ «Михайловский ПЖСБ»	Михайловка	1 027 642

Источник: [6].

Сегодня в банковской сфере г. Волгограда предоставлением практически полного спектра банковских услуг занимаются 85 учреждений и 1194 отделений и банкоматов.

Довольно солидное количество учреждений в банковской сфере обусловлено популярностью услуг, оказываемых как физическим лицам, так и корпоративным клиентам. Особым спросом населения пользуется кредитование. Это и не удивительно, поскольку при наличии постоянных

инфляционных процессов нет более надежного и эффективного вложения заемных средств в бизнес, жилье, автотранспорт, на оплату обучения или на другие цели.

В целом по России количество банков на 01.01.2015г. составило 834 и по сравнению с данными за прошедший 2014 год сократилось на 89 банков. В 2007-2015гг. общее количество банков уменьшилось на 26,6% (302 банка). Неблагоприятной тенденцией следует признать резкое сокращение количества региональных кредитных организаций (таблица 4). Отзывая лицензии, Банк России руководствуется многочисленными нарушениями, в том числе связанными с недостоверностью отчетных данных, неспособностью кредитной организации удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам; неисполнением банком федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность и т.д.

Таблица 4 Динамика действующих региональных банков по федеральным округам в России в 2013-2015гг.

п/н	Количество действующих банков России по федеральным округам	2013 год	2014год	2015 год
1	Центральный федеральный округ	564	547	504
2	Южный федеральный округ	46	46	43
3	Северо-Кавказский федеральный округ	50	43	28
4	Сибирский федеральный округ	53	51	44
5	Дальневосточный федеральный округ	23	22	22

Источник: [6].

Кроме того, защита регионального банковского сектора от экспансии федеральных и иностранных банков, а также в условиях усложнившейся в текущем году макроэкономической ситуации в отечественном финансовом секторе в связи с введением межгосударственных санкций, требует переосмысления сложившейся практики стимулирования потребительского спроса на банковские продукты региональных банков.

Потенциальными угрозами деятельности региональных банков в среднесрочной и долгосрочной перспективе могут быть следующие:

- угроза усиления конкуренции со стороны московских и дочерних иностранных банков, что может привести к вытеснению региональных банков с рынка крупных городов, в котором заинтересованы банки федерального уровня и международные банковские синдикаты;
- угроза расширения масштабов деятельности региональных предприятий, которые часто вынуждены «следовать за клиентом» и осуществлять переход на обслуживание в филиалы банков федерального уровня из соображений безопасности, удобства и скорости расчетов;
- угроза роста нормативов Центрального Банка РФ, которые могут оказаться трудновыполнимыми для региональных банков.

- угроза дальнейшего роста банковских рисков в свете неблагоприятной геополитической обстановки.

Основными путями снижения риска банковской деятельности для региональных банков может стать управление социальными программами региональных банков. Имеется ввиду тот факт, что региональные банки имеют возможность ввиду относительно более простых управленческих механизмов и относительно небольшого размера, стать «локомотивом» общественной ответственности отечественного банковского сектора. В этой связи основными направлениями повышения общественной полезности региональных банков в современных экономических условиях рассматриваются:

- проведение анализа эффективности организационной структуры и разработка управленческих решений ее оптимизации [6];
- пропаганда социальной ответственности через добросовестные деловые практики.
- обеспечение высокого уровня сервиса; увеличение ассортимента продуктов и услуг; обеспечение удобства услуг для клиентов.
- участие в общественной жизни региона, повышение узнаваемости банковского учреждения, рост лояльности потенциальных и фактических потребителей продуктов и услуг регионального банка [5].

Использованные источники:

1. Рейтинг банков Волгоградской области URL: http://www.banki.ru/banks/ratings/?REGION_ID=151
2. Мониторинг банковского сектора / Ассоциация региональных банков России. – Январь – февраль 2013 г. URL: http://www.asros.ru/media/File/filelist/monitoring_ARBR_januaryfebruary_2013.pdf
3. Войлуков А.А. Перспективы развития региональных кредитных организаций // Деньги и кредит. – 2012. – № 11.
4. Никитина Е.Б. Необходимость и пути повышения статуса региональных банков в российской банковской системе // Вестник Пермского университета. 2012. №15. С. 75-80.
5. Ларионова А. В. Современные проблемы и перспективы развития региональных банков в Российской Федерации [Текст] / А. В. Ларионова // Молодой ученый. — 2014. — №20. — С. 328-329.
6. Езангина И.А. Региональный кластерный подход как основа формирования инновационного потенциала государства [Текст] / И.А. Езангина // Современные проблемы науки и образования. - 2013. - № 2. - С. 367.

*Поленова С.Н., д.э.н.
доцент
кафедра «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
Россия, г. Москва*

СПОСОБЫ ИСПРАВЛЕНИЯ ОШИБОК В УЧЕТНЫХ РЕГИСТРАХ

Аннотация

В системе бухгалтерского учета, техника которого характеризуется определенной субъективностью, действием человеческого фактора, возможны ошибочные записи в учетных регистрах, исправление которых производится определенными способами. Их теоретическое обоснование и практическое применение представлено в настоящей статье.

Ключевые слова: *учет, регистры, исправление, способы, практика.*

Система бухгалтерского учета, несмотря на процессы ее автоматизации, обуславливается определенными субъективными обстоятельствами, связанными с трактовкой фактов хозяйственной жизни, происходящих в экономической деятельности организации, их пониманием, применением совокупности способов и методов учета, зарегистрированных в приказе руководителя «Об учетной политике», реализацией профессионального суждения в оценке хозяйственных явлений и процессов. Кроме того, регистрация хозяйственных операций в бухгалтерском учете, формирование корреспонденции счетов прямо или косвенно определена человеческим фактором, психологической составляющей, что ведет к совершению ошибочных записей и необходимостью их последующего исправления. Ошибочные записи возможны при неверном понимании положений нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету, налоговому учету, других отраслей права, прямо или косвенно затрагивающих формирование учетных записей, неточностях расчетов, неверной трактовке правил внутренних (локальных) документов, регулирующих практическую учетную деятельность и др.

При проведении исправительных записей в учетной системе используют правила ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности», утвержденного приказом Минфина России 28.06.2010 №63н. Основное внимание в документе уделено порядку внесения исправительных записей в бухгалтерскую (финансовую) отчетность. Однако при любых вариантах выявления ошибочных записей – существенных или несущественных ошибках - (до окончания отчетного года, после окончания отчетного года, но до даты подписания бухгалтерской отчетности за этот год, после подписания бухгалтерской отчетности за отчетный год, но до даты представления акционерам, участникам или другим собственникам и т.д.) предполагаются сторнировочные или дополнительные записи в бухгалтерском учете. Они должны быть исправлены для обеспечения

полноты, достоверности, точности, временной определенности фактов хозяйственной деятельности и других характеристик учетной информации и организуются **корректирующим способом** (с помощью сторнировочной записи) или **способом дополнительной проводки** (с помощью дополнительной записи).

Корректирующий способ заключается в том, что ошибочная запись зачеркивается одной чертой так, чтобы можно было прочесть зачеркнутое. Над ошибочной выполняется верная запись. Исправлению может быть подвергнута как текстовая запись, так и цифровая. Исправление оговаривается, т.е. указывается «исправленному верить», подтверждается подписью лица, выполнившего его, с обязательным указанием даты исправления.

Если исправительные записи разрешены во всех регистрах бухгалтерского учета, то первичные учетные документы могут быть исправлены, за исключением кассовых и банковских документов.

Корректирующий способ применяется, когда обнаруженная ошибочная запись:

- имеет частный характер, т.е. она совершена в одном учетном регистре;
- выявлена до окончания записей в регистре и подсчета оборотов за отчетный период.

Особенностью корректирующего способа исправления учетных данных является то, что он не может быть применен, когда ошибочные записи обнаружены:

- после окончания записей в учетных регистрах и подсчета итогов;
- по операциям, отраженным в одном или нескольких регистрах аналитического и синтетического учета;
- после составления бухгалтерского баланса.

Для исправления ошибочных учетных записей в таких случаях используется *способ дополнительной проводки*. Суть данного способа заключается в выполнении дополнительных записей во всех регистрах бухгалтерского учета, затрагиваемых этой ошибкой. Для выполнения *дополнительной проводки* составляется *специальный первичный учетный документ бухгалтерского оформления – бухгалтерская справка* (в условиях журнально-ордерной формы учета), *мемориальный ордер* (при мемориально-ордерной форме учета). Документы подписываются главным бухгалтером с указанием учетных регистров, где будет произведено исправление.

При журнально-ордерной форме учета по данным бухгалтерской справки выполняют исправительные записи в ведомостях, журналах-ордерах, когда ошибочная запись выявлена до записи итоговых данных в главную книгу. При выявлении ошибки после переноса учетных данных в главную книгу, исправления вносятся в ведомости, журналы-ордера и главную книгу по корреспондирующим счетам. При мемориально-ордерной

форме учета на основании мемориального ордера, составленного для дополнительной бухгалтерской проводки и отраженного в регистрационном журнале, выполняются исправительные записи по счетам синтетического и аналитического учета.

Дополнительные записи на бухгалтерских счетах необходимы как для увеличения ранее записанных сумм, так и для их уменьшения. Когда в учете возникла необходимость уменьшить или совсем уничтожить ранее указанную сумму, необходимо выполнить запись отрицательными числами. Исправительная бухгалтерская проводка отрицательными числами имеет название «*красное сторно*», действие по уменьшению записанной суммы – «*сторнирование*», а сумма, на которую производится уменьшение ранее выполненной записи, – «*сторнировочной*». Сторнировочная сумма в бухгалтерском учете заключается в рамку или выполняется цифрами красного цвета. Таким образом, используя способ красного сторно, можно исправить как неверную корреспонденцию счетов, так и неправильно записанную сумму по хозяйственной операции.

Пример. Начислена заработная плата заместителю начальника механического цеха машиностроительного предприятия Николаеву И.М. за первую половину января текущего года в сумме 18 000 руб. При отражении в регистрах бухгалтерского учета сумма начисленной заработной платы была отражена неверно. Выполним исправительные записи способом дополнительной проводки.

1. Начислена заработная плата заместителю начальника механического цеха:

Д-т сч. 25 «Общепроизводственные расходы»

К-т сч. 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

1 800 руб.

2. Обнаружена ошибка в сумме по корреспондирующим счетам и выполнена дополнительная запись:

Д-т сч. 25 «Общепроизводственные расходы»

К-т сч. 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

16 200 руб. (18 000 руб. – 1 800 руб.).

Таким образом, в результате дополнительной проводки, выполненной в регистрах бухгалтерского учета, сумма начисленной заработной платы заместителю начальника механического цеха Николаева И.М. за первую половину января текущего года составит 18 000 руб. (1 800 руб. + 16 200 руб.).

Пример. На склад организации поступили и оприходованы материалы в сумме 16 010 руб. без НДС. При отражении в регистрах бухгалтерского учета стоимость поступивших материалов была отражена неверно. Выполним исправительные записи способом дополнительной проводки по операции оприходования материалов на склад организации.

1. Оприходованы на склад материалы, поступившие от поставщиков:

Д-т сч. 10 «Материалы»

К-т сч. 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

16 100 руб.

2. Обнаружена ошибка в сумме по корреспондирующим счетам и выполнена исправительная запись красным сторно:

Д-т сч. 10 «Материалы»

К-т сч. 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

90 руб.

(16 010 руб. – 16 100 руб.).

Таким образом, в результате дополнительной проводки, выполненной красным сторно, стоимость поступивших и оприходованных на склад материалов, составит 16 010 руб.

Пример. На склад организации поступили и оприходованы по товарному чеку материалы в сумме 3 400 руб. с НДС, приобретенные подотчетным лицом. При заполнении регистров бухгалтерского учета стоимость поступивших материалов была отражена неверно. Выполним исправительные записи способом дополнительной проводки по операции оприходования материалов на склад организации.

1. Оприходованы на склад материалы, поступившие от подотчетных лиц:

Д-т сч. 10 «Материалы»

К-т сч. 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

3 400 руб.

2. Обнаружена ошибка в корреспонденции счетов по операции оприходования материалов на склад и выполнена исправительная запись красным сторно:

Д-т сч. 10 «Материалы»

К-т сч. 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

3 400 руб.

а правильная корреспонденция счетов по операции оприходования на склад материалов, приобретенных подотчетным лицом:

Д-т сч. 10 «Материалы»

К-т сч. 71 «Расчеты с подотчетными лицами»

3 400 руб.

Дополнительные проводки, выполненные обычной или сторнировочной записями, используют не только для исправления ошибок в учетных регистрах, но и для доведения учетной стоимости объектов бухгалтерского учета до фактической себестоимости – материально-производственных запасов, готовой продукции, выпущенной из производства, продукции, работ, услуг, проданных покупателю и др.

Использованные источники:

1. О бухгалтерском учете. Федеральный закон от 6.12.2011 № 402-ФЗ (в ред. от 28.12.2013 №425-ФЗ) // URL:// <http://www.minfin.ru>

2. Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности (ПБУ 22/2010). Приказ Минфина России 28.06.2010 №63н (в ред. приказа от 27.04.2012 №55н) // URL:// <http://www.minfin.ru>
3. Алексеева Г.И., Богомолец С.Р., Сафонова И.В. Бухгалтерский учет: учебник. М.: Синергия, 2013. 720 с.
4. Герасимова Л.Н. Теория бухгалтерского учета: учебное пособие. Ростов-на-Дону: Высшее образование. 2010. 359 с.
5. Миславская Н.А., Поленова С.Н. Бухгалтерский учет: учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. 512 с.
6. Поленова С.Н. Требования и правила ведения бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2008. №12. С. 18-21.

*Поленова С.Н., д.э.н.
доцент*

кафедра «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях»

Богачева Д.С.

магистрант

факультет учета и аудита

Фесенко Е.Ю.

*ФГБОУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»*

Россия, г. Москва

К ВОПРОСУ О НАПРАВЛЕНИЯХ СБЛИЖЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА

Аннотация

Одним из направлений трансформации бухгалтерского учета в современной России является сближение бухгалтерского и налогового учета, признанное руководством страны, определенное органами регулирования бухгалтерского учета и налогообложения в планах по их развитию и совершенствованию методологической базы учетной деятельности. В статье представлены возможные направления их интеграции, сближения и взаимного проникновения.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, налоговый учет, развитие, сокращения трудоемкости, варианты, правила.

Специфика действующего налогового законодательства Российской Федерации характеризуется обособлением налогового учета. Он представляет систему сбора, регистрации и обобщения информации о фактах хозяйственной деятельности организации для определения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль и расчета причитающихся налогов [1] и базируется на информации бухгалтерского учета.

Разделение бухгалтерского и налогового учета произошло под влиянием разных экономических и политических причин. До принятия

главы 25 «Налог на прибыль организаций» Налогового кодекса РФ система налогообложения была встроена в бухгалтерский учет, а при составлении налоговых деклараций по налогам и сборам для расчета налогооблагаемой базы производились необходимые корректировки. Такая система была обусловлена традициями, низкой трудоемкостью учетной работы по исчислению налогов, соответствовала системе налогообложения, свойственной странам с континентальной учетной моделью.

Стремление России к ориентации на наиболее развитые страны, в первую очередь, на США и другие государства англо-саксонской учетной системы, несмотря на существенные отличия в формальных и неформальных правилах ведения хозяйственной деятельности, способствовало разработке обособленной от бухгалтерского учета налоговой системы и внедрению ее в стране. При этом не было учтено, что применение любой заимствованной системы, мало адекватной применявшейся ранее, будет сопровождаться высокими затратами, в конечном итоге, снижающими доходность не только субъектов хозяйствования, но и экономики в целом.

Реализация норм законодательства в течение более 10 лет, убедило органы государственного регулирования бухгалтерского учета и налогообложения, что отдельная системы налогового учета сопровождается высокими издержками, а наполняемость государственного бюджета обуславливается многочисленными условиями, никак не связанными с выделением системы налогового учета из бухгалтерского учета и применением ее в практической работе. Кроме того, вступление в силу главы 25 «Налог на прибыль организаций» Налогового кодекса РФ привело к несопоставимости данных о финансовых результатах деятельности субъектов бизнеса, формирующихся в бухгалтерском учете и налоговой отчетности.

Основными проблемами функционирования отдельных систем бухгалтерского и налогового учета в настоящее время, на наш взгляд, являются следующие:

1) низкое качество юридической и экономической проработанности правил налогового учета, которое привело к сложностям, запутанности и высокой степени изменчивости данной отрасли права;

2) тенденция большей значимости в практической деятельности соблюдения требований налогового законодательства, нежели информационных интересов пользователей, что проявилось в высоких штрафных санкциях за несоблюдение правил налогового учета в сравнении с нормами формирования информации в бухгалтерском учете и бухгалтерской (финансовой) отчетности;

3) высокая трудоемкость налогового учета, обусловленная не только параллельной с бухгалтерским учетом их организацией, но и в разработке отдельной учетной политики для целей налогового и бухгалтерского учета. В ст. 313 Налогового кодекса РФ устанавливаются

правила разработки учетной политики при налогообложении прибыли, позволяется выбрать методы учета, отличные от способов, применяемых в бухгалтерском учете;

4) разные правила формирования информации о доходах и расходах при налогообложении прибыли и отражении их в системе бухгалтерского учета. Доходы и расходы признают при налогообложении прибыли по правилам, установленным главой 25 Налогового кодекса РФ, а в бухгалтерском учете - в соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организации», ПБУ 10/99 «Расходы организации» и другими положениями. Отличия налогооблагаемой прибыли (убытка), исчисленных в соответствии с Налоговым кодексом РФ, от бухгалтерской прибыли (убытка) по правилам бухгалтерского учета выявляют и отражают в учете и бухгалтерской (финансовой) отчетности в порядке, установленном ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций».

Возникшие практические проблемы из-за разделения бухгалтерского и налогового учета способствовали выработке решений федеральных органов регулирования о сближении этих видов учета. Они были отмечены в Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, одобренной приказом Минфина России от 1 июля 2004 г. № 180. В соответствии с положениями документа: «Налоговая отчетность (налоговые декларации) предназначена для фискальных целей и обязательна для составления хозяйствующими субъектами, круг которых установлен налоговым законодательством. Налоговая отчетность должна составляться на основе информации, формируемой в бухгалтерском учете, путем корректировки ее по правилам налогового законодательства.

Главная задача в области налоговой отчетности заключается в снижении затрат на ее формирование путем существенного приближения правил налогового учета к правилам бухгалтерского учета [4]. Сближение бухгалтерского и налогового учета как одна из важных задач была отмечена в Плане Минфина РФ на 2011-2013 гг., Плане Минфина РФ на 2014-2018 гг. Но она усложняется внедрением МСФО.

Считается, что применение МСФО в России обусловлено возрастающими потребностями внешних и внутренних пользователей финансовой информации, необходимой для принятия экономических решений. Однако замедление экономического роста в стране, рост вывоза капитала, сокращение иностранных инвестиций, несмотря на мероприятия по внедрению МСФО, предусмотренные Планом Минфина РФ на 2012 – 2015 гг., повышают актуальность работы по сближению бухгалтерского и налогового учета.

В мировой практике известны три основных варианта взаимодействия бухгалтерского и налогового учета. *Первый вариант* характеризует ситуацию, которая сложилась в современной российской практике.

Взаимосвязи бухгалтерского и налогового учета проявляются в формировании информации в единых первичных учетных документах, содержащих реквизиты, необходимые для идентификации учетной информации для налоговых и бухгалтерских целей, ведении некоторых объединенных регистров, включающих комплексную информацию. Однако способы оценки и методики создания информационной совокупности для учетных и налоговых целей могут существенно различаться.

Для второго варианта свойственно ведение учета и формирование финансовой отчетности по правилам МСФО без составления бухгалтерской отчетности по национальным правилам. В данном случае финансовый и налоговый учет будут вестись обособленно. Однако второй вариант предполагает полный отказ от национальной системы бухгалтерского учета, что чревато угрозами снижения экономической безопасности государства, усложнением информационного обеспечения макроэкономического управления. Кроме этого, следует учитывать, что развитые страны даже в условиях глобализации экономики и устранении границ движения капитала, не отказались от национальных учетных систем.

Третий вариант взаимодействия представляет выделение внутри системы бухгалтерского учета подсистемы налогового учета. Такой вариант характерен для стран континентальной Европы, правовое поле которых обусловлено романо-германской системой юриспруденции. Ее особенность состоит в кодификации правовых норм, что также свойственно России. Следовательно, европейский опыт построения налоговой системы и ее взаимосвязь с бухгалтерским учетом, является наиболее простым, адекватным и наименее затратным вариантом их взаимообусловленности.

Показательным в связи с этим является опыт учетной системы Германии, где проявляется тесная взаимосвязь между бухгалтерским и налоговым учетом. Базовым правилом такой взаимосвязи служит *требование обязательственности*. Оно означает, что при расчетах налогооблагаемой базы по разным видам налогов в соответствии с нормами налогообложения, используются учетные данные, сформированные в Главной книге. По нормам налогового законодательства запрещается пользование налоговыми льготами, если они не нашли отражения в бухгалтерском учете.

Для этого в Главной книге ведется два типа счетов: коммерческие и налоговые. Если первые предназначены для исчисления показателей для целей бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, то вторые - для расчета налогооблагаемой базы. Однако прежде чем информация будет использована для расчета сумм налогов, она должна быть отражена на коммерческих счетах. Выбор того или иного метода бухгалтерского учета видов имущества и обязательств окажет прямое влияние на величину налогооблагаемой базы, используемой для расчета налогов.

Таким образом, проблема сближения бухгалтерского и налогового учета, остро стоящая в российской практике, может быть решена с наименьшими издержками при использовании традиционного, соответствующего российской правовой среде варианта, успешно применяемого в европейских странах на фоне обязательности МСФО для транснациональных корпораций.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 5 августа 2000 года N 117-ФЗ [Электронный ресурс] // <http://vladrieltor.ru/nalkodeks>
2. О бухгалтерском учете. Федеральный закон № 402-ФЗ от 6 декабря 2011 года [Электронный ресурс] // http://minfin.ru/common/img/uploaded/library/2011/12/402-FZ_O_bukhuchete.pdf
3. Доходы организации (ПБУ 9/99). Приказ Минфина России от 6.05.1999 № 32н (в ред. приказа Минфина от 27.04.2012 № 55н) [Электронный ресурс] // <http://www.minfin.ru/ru/accounting/accounting/legislation/positions/>
4. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу. Одобрена приказом Минфина России от 1 июля 2004 г. № 180 [Электронный ресурс] // http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2006/08/konc_sr.pdf
5. Расходы организации (ПБУ 10/99). Приказ Минфина России от 6.05.1999 № 33н (в ред. приказа Минфина от 27.04.2012 № 33н) [Электронный ресурс] // <http://www.minfin.ru/ru/accounting/accounting/legislation/positions/>
6. Учет расчетов по налогу на прибыль организаций (ПБУ 18/02) от 19.11.2002 № 114н (в ред. приказа Минфина от 24.12.2010 № 186н) [Электронный ресурс] // <http://www.minfin.ru/ru/accounting/accounting/legislation/positions/>
7. Лапина О.Г. Сближение бухгалтерского и налогового учета. Предпосылки и проблемы [Текст] / О.Г. Лапина // Налоговая политика и практика. 2008. № 5. С. 6 - 8.
8. Поленова С.Н. Отечественная система регулирования бухгалтерского учета в период перехода к рыночным отношениям // Международный бухгалтерский учет. 2011. №13. С. 22-35.
9. Поленова С.Н. Этапы реформирования бухгалтерского учета и отчетности в России // Международный бухгалтерский учет. 2006. №4. С. 21-29.

*Поленова С.Н., д.э.н.
доцент
кафедра «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях»
ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
Россия, г. Москва*

ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ УЧЕТНОГО ПРОЦЕССА В СУБЪЕКТАХ БИЗНЕСА

Аннотация

Если методологическому и методическому обеспечению системы бухгалтерского учета в литературе уделяется львиная доля внимания, то организации учета в субъектах экономики с целью оптимизации учетного процесса – лишь незначительная. В статье выполнена попытка представить теоретические подходы к организации учетной деятельности в бухгалтерской службе.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, технология, объекты, номенклатуры, носители, документооборот, формы.

Информационный процесс, к которому относится процесс бухгалтерского учета, обладает собственной технологией. *Технология бухгалтерского учета* включает следующие компоненты:

- характеристика данных бухгалтерского учета;
- носители учетных данных и информации бухгалтерского учета;
- движение носителей бухгалтерских данных и техническое обеспечение учетного процесса.

Компоненты, составляющие технологию учетного процесса, формируют *объекты организации учетного процесса*:

- учетные номенклатуры;
- документы;
- документооборот и документопотоки;
- техническое обеспечение учетного процесса.

Учетные номенклатуры, представляющие исходный объект организации учетного процесса, включают группы фактов хозяйственной жизни, объединенные их состоянием в бухгалтерском учете и отчетности: видами учетных объектов (материально-производственные запасы, основные средства, финансовые вложения и др.) или этапом их движения в организации (поступление, использование, перемещение, выбытие).

Объекты организации учетного процесса выделяются на каждой стадии учетного процесса. Их перечень способствует точному расчету объема учетных работ и выбору наиболее рациональных носителей учетных данных.

Перечень учетных номенклатур в организации учетного процесса предваряет выбор *документов бухгалтерского учета и отчетности* (носителей учетных данных и информации бухгалтерского учета).

Носители учетных данных представляют законодательно установленные документы, в которых регистрируется информация о фактах хозяйственной жизни и дается их количественная и качественная характеристика. Ими являются первичные учетные документы, данные которых переносятся в регистры бухгалтерского учета и накапливаются в них. Кроме того, регистры бухгалтерского учета содержат информацию, полученную расчетным путем и содержащуюся в разного рода расчетных таблицах (расчет амортизации объектов основных средств, расчет распределения общепроизводственных расходов, расчет распределения фактической себестоимости готовой продукции между реализованной продукцией и оставшейся на складе и др.). Они также являются носителями учетных данных.

Информация регистров бухгалтерского учета используется для генерирования данных и показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности. Регистры бухгалтерского учета и бухгалтерская (финансовая) отчетность квалифицируются как *носители информации бухгалтерского учета*. Пояснительная записка к отчетности содержит материалы аналитического характера, что дает основания отнести ее к носителям информации бухгалтерского учета.

Несмотря на достаточно высокий уровень регламентации носителей учетных данных и информации бухгалтерского учета в практической работе возможен выбор наиболее дешевых, удобных и простых носителей для конкретных организаций с учетом специфики их деятельности.

Документооборот как объект организации учетного процесса упорядочивает движение носителей учетных данных и информации бухгалтерского учета. Рационализация документооборота в условиях распространения информационных технологий сопровождается перемещением массивов документов, регистров бухгалтерского учета, форм бухгалтерской (финансовой) отчетности, в результате чего формируется документопоток. Он завершается поступлением документов в архив, обеспечивающим не только их сохранность, но и высокую скорость нахождения необходимых данных.

Организация документооборота объединяет его отдельные стадии, включающие графики документооборота по каждому учетному документу, их обработки, формирования обобщенной информации, а также должностные обязанности работников, занятых на каждой его стадии.

График документооборота, являясь компонентом учетной политики организации, составляется в произвольной форме, в которой указываются основные направления движения документов по каждому наименованию первичного учетного документа либо отражаться более конкретная информация о прохождении им всех стадий формирования, обработки, обобщения. Наряду с составлением индивидуальных графиков – по каждому первичному документу, могут формироваться графики документооборота по

объектам бухгалтерского учета – учету основных средств, материально-производственных запасов, наличных денежных средств и др. Их использование позволяет рационализировать документооборот, равномерно распределив обязанности работников бухгалтерской службы и других подразделений, занимающихся оформлением учетных документов.

Построение системы документооборота включает организацию *контроля движения носителей учетной информации* и обеспечение их сохранности, для чего формируются Книги регистрации первичных учетных документов. Они могут вестись в типовых унифицированных формах книг, предусмотренных для учета отдельных объектов (кассовых операций, выданных доверенностей и др.), в книгах произвольной формы вручную или автоматически.

Система документооборота обуславливается численностью работников в организации, направлениями деятельности, отраслевой принадлежностью, ее структурой, учетной политикой и других факторов.

Завершающим этапом документооборота является *архивирование* первичных учетных документов, регистров аналитического и синтетического учета, бухгалтерской (финансовой) отчетности, регистров налогового учета и отчетных налоговых форм. В условиях автоматизации бухгалтерского учета наиболее целесообразным вариантом является создание *электронного архива*. Для этого производится перевод бумажных документов в электронный вид, а информационные поля, в которых формируются разные типы документов, позволяют облегчить поиск любых учетных документов и регистров в электронной базе данных.

Электронный архив имеет следующие преимущества:

- не ограниченный срок хранения учетных данных;
- обеспечение целостности документации и снижение возможности несанкционированного доступа;
- снижение трудоемкости учетной работы.

Техническое обеспечение учетного процесса обусловлено факторами, которые следует учитывать при выборе его технологии:

- совокупность видов деятельности;
- совокупность хозяйственных операций в единицу времени;
- количество подразделений организации, их местоположение.

Кроме этого, технология учетного процесса обуславливается *формой счетоводства (формой бухгалтерского учета)*, принятой в организации: автоматизированной, журнально-ордерной, мемориально-ордерной, упрощенной. Организация бухгалтерского учета основывается на разном сочетании и специфике формирования учетных регистров, по данным которых формируются показатели бухгалтерской (финансовой) отчетности и учетные сведения для управленческих нужд. *Совокупность учетных регистров, имеющих особенности строения и взаимосвязей, порядка и способов записей в них носит название формы бухгалтерского учета.*

Основными отличиями одной формы бухгалтерского учета от другой являются:

- количество учетных регистров;
- строение и содержание учетных регистров;
- взаимосвязь хронологической и систематической записи;
- сочетание синтетического и аналитического учета;
- техника учетной регистрации.

Автоматизированная форма бухгалтерского учета в организации создается и функционирует на базе использования электронных вычислительных машин (ЭВМ) и локальных сетей, которыми объединены персональные ЭВМ, представляющие рабочие места учетного персонала. Учетная информация, сформированная в электронном виде на каждом рабочем месте, может быть использована любым сотрудником бухгалтерской службы.

В условиях автоматизированной формы бухгалтерского учета последовательность учетного процесса имеет следующие этапы:

- формирование первичного учетного документа на основе ввода в ЭВМ соответствующих данных, характеризующих хозяйственную операцию, или его составление ручным способом;
- перенос необходимых сведений на машинные носители информации;
- создание в автоматическом режиме стандартной выходной информации в виде машинограмм регистров аналитического и синтетического учета, форм бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- создание по запросу в автоматическом режиме детальных, обобщенных или сгруппированных по определенным признакам бухгалтерских данных в виде машинограмм или видеограмм для проведения контрольных мероприятий, аналитической работы, управленческих и других нужд.

Принципом автоматизированной формы бухгалтерского учета является однократный ввод первичных данных и многократное их использование не только в учетных целях, но и в любой экономической деятельности организации, связанное с возможностью накопления значительного объема информации на жестком диске ЭВМ. Содержание выходных учетных данных, порядок обработки первичной учетной информации, проведение логических бухгалтерских процедур определяется видом программного продукта для целей бухгалтерского учета, выбранного самой организацией.

Для ведения учета в условиях *мемориально-ордерной формы* предусмотрены два регистра:

- *регистрационный журнал*, в котором отражаются все хозяйственные операции в хронологическом порядке, совершенные в течение отчетного года, по данным мемориальных ордеров. Он используется не только как хронологический регистр, но и для контроля полноты,

правильности и точности записей в других учетных регистрах (мемориальных ордерах, группировочных ведомостях, накопительных ведомостях и др.);

- *главная книга*, необходимая для систематических записей текущих (в течение отчетного года) оборотов по данным мемориальных ордеров. По окончании месяца по каждому синтетическому счету главной книги подсчитывают сумму дебетовых и кредитовых оборотов. Полученные сведения служат основанием для составления оборотной ведомости и расчета в ней остатков по счетам синтетического учета на конец отчетного месяца.

Регистрационный журнал используется для фиксации всех мемориальных ордеров, а в главной книге выполняются записи данных всех мемориальных ордеров в разрезе их номеров, дат составления и сумм. По окончании отчетного месяца суммы дебетового или кредитового оборота в оборотной ведомости по счетам синтетического учета сопоставляется с итогом сумм хозяйственных операций за месяц, выведенных в регистрационном журнале.

Аналитический учет в условиях мемориально-ордерной формы организуется параллельно с синтетическим учетом. Он ведется по данным первичных учетных документов и мемориальных ордеров, которые используются для заполнения карточек аналитического учета, оборотных ведомостей и сальдовых ведомостей в разрезе открываемых аналитических счетов. Итогом аналитического учета по окончании отчетного периода является составление оборотной ведомости по счетам аналитического учета.

По окончании отчетного периода для контроля полноты и точности аналитического и синтетического учета производят сверку оборотов и конечных остатков оборотной ведомости по счетам аналитического учета и оборотной ведомости по счетам синтетического учета. Затем составляют бухгалтерский баланс и другие формы бухгалтерской (финансовой) отчетности.

В основу построения *журнально-ордерной формы* положены следующие принципы:

- производство записей в журналах-ордерах в порядке регистрации операций только по кредиту счета, в корреспонденции с дебетуемыми счетами;
- совмещение, как правило, в единой системе записей синтетического и аналитического учета;
- отражение в бухгалтерском учете хозяйственных операций в разрезе показателей, требующихся для контроля и составления периодической и годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- применение объединенных журналов-ордеров по счетам, экономически связанных друг с другом;

- применение регистров с заранее указанной корреспонденцией счетов, номенклатурой статей аналитического учета, с показателями, требующимися для составления бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- применение журналов-ордеров, составляемых ежемесячно.

Записи в регистрах производятся по мере поступления документов, либо итогами за месяц, в зависимости от характера и содержания операции.

Упрощенная форма бухгалтерского учета предложена Типовыми рекомендациями по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства, утвержденными приказом Минфина РФ от 21 декабря 1998г. № 64н. Такие малые предприятия должны быть юридическими лицами и использовать незначительное число синтетических счетов.

Упрощенная форма бухгалтерского учета может осуществляться двумя различными способами:

- простой формы бухгалтерского учета;
- формы бухгалтерского учета с использованием регистров бухгалтерского учета имущества малого предприятия.

Простая форма бухгалтерского учета применяется на предприятиях, где совершается незначительное количество хозяйственных операций (как правило, не более тридцати в месяц), и не осуществляется производство продукции и работ, связанное с большими затратами материальных ресурсов.

Форма бухгалтерского учета с использованием регистров бухгалтерского учета имущества малого предприятия может применяться малыми предприятиями, осуществляющими производство продукции (работ, услуг).

Использованные источники:

1. О бухгалтерском учете. Федеральный закон от 6.12.2011 № 402-ФЗ (в ред. от 28.12.2013 №425-ФЗ) // URL:// <http://www.minfin.ru>
2. Алексеева Г.И., Богомолец С.Р., Сафонова И.В. Бухгалтерский учет: учебник. М.: Синергия, 2013. 720 с.
3. Герасимова Л.Н. Теория бухгалтерского учета: учебное пособие. Ростов-на-Дону: Высшее образование. 2010. 359 с.
4. Поленова С.Н. Теория бухгалтерского учета: учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2009. 464 с.
5. Поленова С.Н. Требования и правила ведения бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2008. №12. С. 18-21.

Полькин А.С.
магистрант 1 курса
Финансового Университета
Россия, г. Москва

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ КЛЕЙНА-ГОЛЬДБЕРГЕРА, МОДЕЛЬ ПОТРЕБЛЕНИЯ В ДАНИИ 1990-2013.

Аннотация:

Расходы на потребление влияют на темпы экономического роста страны. В особенности потребление представляют собой один из главных факторов экономического роста. Соответственно, экономико-математическое моделирование влияния разных факторов на уровень потребления в стране является важным инструментом прогнозирования. В данной исследовательской работе изучена макроэкономическая модель Клейна – Гольдбергера, история создания модели, тестирование, проверка адекватности и выводы эффективной инвестиционной политики на основе эконометрической модели.

Ключевые слова: Модель потребления, Дания, Модель Клейна-Гольдбергера, влияние ВВП на потребление

Статья:

Макроэкономическая модель Клейна - Гольдбергера была разработана для экономики США в 1946-47 гг. Состоит из 20 уравнений, 15 из которых отражают *экономическое поведение* и носят стохастический характер, а 5 — тождества. В центре ее, в соответствии с *кейнсианской теорией экономики* — фактор совокупного потребительского *спроса*, а также другие вещественные (производство) и монетарные *переменные*. Модель была опубликована в 1955 г. и оказала большое влияние на всю последующую практику разработки и применения больших макроэкономических моделей в США и в других странах Запада.

В данной статье мы проверим только влияние ВВП и потребление за предшествующий период с уровнем текущего потребления в Дании, а также сделаем прогноз. Для начала, влияние данных показателей нужно перевести на математический язык

Макроэкономическая модель (упрощенная версия модели Клейна):

$$\left\{ \begin{array}{l} C_t = a_1 + a_2 Y_t + a_3 C_{t-1} + \varepsilon_1, \\ \varepsilon(\varepsilon t) = 0 \\ \sigma(\varepsilon t) = \text{const} \end{array} \right.$$

Где:

C-потребление

Y-ВВП

C_{t-1} -потребление за предыдущий период

Задачи исследования:

- Провести обработку и анализ данных с использованием эконометрической модели Клейна-Гольдбергера;
- Доказать адекватность разработанной модели путем прогнозирования потребления.

Информационной базой исследования являются экономические показатели Канады, на основе которых получены научные результаты анализа текущего состояния потребления и уровня ВВП в этой стране.

Статистическая обработка данных проводится с помощью соответствующих программных продуктов, таких как MS Office Excel.

Проверка данных с использованием эконометрической модели:

1. Подбор статистических данных для дальнейшего построения модели, источником является банк статистических данных «Всемирный Банк»(WORLDBANK.org)

2. Построение эконометрической модели, с целью определения пригодности для прогнозирования экономических показателей конкретной экономической системы.

3. Обработка данных при помощи корреляционного и регрессионного анализа.

4. Тестирование модели:

- Метод наименьших квадратов (R^2 -test), F-test, T-test
- Тест Голдфелда – Квандта
- Тест Дарбина – Уотсона
- Проверка адекватности построенной модели
- Признание модели пригодной для прогнозирования

Результаты:

Корреляционный анализ показал, что факторы модели влияют на друг друга в полной степени. Значение превышает показатель в 0.9, что является отличным показателем.

После того как мы проверили влияние регрессоров на потребление, можно построить оценённую модель:

$$C_t = -2.91 + 0.64Y_t + 0.17C_{(t-1)} + E_t$$

$$R^2 = 0.99$$

Коэффициенты, которые мы видим, показывают на сколько изменится потребление при увеличении ВВП и потребления в предыдущем периоде. Например: увеличение ВВП на 1 млрд. долл. Приведет к увеличению потребления на 0.17 млрд. R^2 показывает, что с вероятностью 99% прогнозы этой модели будут правильными.

Однако, сама модель может являться не точной или неправильной. Для этого необходимо проверить её на адекватность с помощью тестирования.

Итак, результаты методов наименьших квадратов показали, что R^2 не является случайным, а параметры Y и $St-1$ имеют значение для модели.

Тест Голдфелда – Квандта показал, что остатки у модели, имеется в виду разница между предсказанным потреблением и фактическим, являются гомоскедастичными, что говорит о том, что метод наименьших квадратов для оценки модели может быть применен.

Тест Дарбина-Уотсона показал, что остатки не автокоррелированы, и модель может быть применена.

Выводы:

Анализ и тестирование показали, что построенная модель является адекватной и пригодна для прогнозирования экономических показателей конкретной экономической системы.

Поскольку экономика Дании является примером синтеза свободного рынка и государственного регулирования, наша модель показывает точность. По оцененным данным моделью потребления уровень потребления в 2013 году составил 252 млрд. долл., когда как фактический уровень потребления составил 254 млрд. Очевидно, что модель точна для такой страны как Дания и может быть применена для прогнозирования. Однако, для более точных результатов необходимо увеличение факторов влияющих на потребление.

Использованные источники:

1. Трегуб И.В. Применение математической системы MATHCAD 2000i Professional для прогнозирования динамики цен на фондовых рынках//Математические и инструментальные методы экономического анализа: управление качеством: Сборник научных трудов. – Тамбов: ТГТУ, 2003. – Вып. 6. – С. 12-15.
2. Трегуб И.В. Финансирование инвестиционных проектов: классификация и оценка риска. //Финансы. –2008. – №9. – С. 71-72
3. <http://data.worldbank.org/>

Полякова О.В.

соискатель

Кубанский социально-экономический институт

Россия, г. Краснодар

РЕАЛИЗАЦИЯ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Аннотация: в статье рассмотрены возможности применения кластерного подхода для экономического развития России; определен элементный состав отечественной кластерной политики; выделены

преимущества кластеров; определены векторы развития кластеров для ряда регионов страны.

Ключевые слова: кластер, кластерная политика, региональная экономика, кластерное пространство, кластерный подход.

Проблема кластерного развития экономик ведущих стран мира появилась в 1980-х гг., обусловленная выходом в свет пионерных работ американского экономиста М. Портера [8; 10]. В России, в силу определённых социально-политических и экономических преобразований, интерес к теории кластеров возник сравнительно недавно – примерно 15-20 лет назад. Несмотря на это, отечественные экономисты не только приняли на вооружение данный подход, но и положили его в основу концепций экономического развития российских регионов и территорий.

Неправомерно говорить о том, что кластер представляет собой что-то принципиально новое и неизученное, поскольку в истории экономики нашей страны существовал достаточно успешный опыт территориально-производственных комплексов (ТПК), которые в свою очередь многие современные отечественные исследователи считают российскими аналогами кластеров. В последнее время администрации многих российских регионов обращают внимание на преимущества проводимой на Западе кластерной региональной политики, и в связи с данной тенденцией в одних регионах кластеры начинают создаваться практически с «нуля», а в других – путем модернизации и реформирования существующих региональных хозяйственных комплексов.

Тем не менее, в силу специфики и особенностей каждого из российских регионов нужно понимать, что создаваемый кластер будет успешно работать там и только там, где учтены эти особенности и просчитаны всевозможные пути развития региональных кластеров на несколько шагов вперед.

Кластер можно рассматривать как экономическую категорию с двоякой природой, а именно: с одной стороны, он выступает как следствие объективного процесса – общественного разделения труда, т.е. дифференциации различных видов трудовой деятельности в результате развития производительных сил; с другой стороны – формирование организационных структур в рамках кластера является необходимым требованием рыночных отношений (рынка) для достижения конкурентоспособности, т. е. имеющее и субъективное начало [1; 2].

В России кластерный подход широко представлен в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.» [9]. В качестве одной из приоритетных целей Концепция-2020 ставит переход к инновационной экономике. При этом, как предполагается, этот переход будет осуществлен в два этапа.

На первом этапе (2008-2012 гг.) планируется расширение тех глобальных конкурентных преимуществ, которыми обладает российская

экономика в традиционных сферах (энергетика, транспорт, аграрный сектор, переработка природных ресурсов).

Одновременно, должны создаваться условия для формирования ряда инновационных высокотехнологичных кластеров в европейской и азиатской частях России. Именно через эти «точки роста» должна быть осуществлена цель второго этапа (2013-2020 гг.) – рывок в повышении глобальной конкурентоспособности экономики на основе ее перехода на новую технологическую базу (информационные, био- и нанотехнологии).

В ряде прогнозов развития экономики России выделяют и третий этап, охватывающий период с 2021 г. и дальнейшую перспективу. Данный этап предусматривает структурно-инновационную модернизацию всех отраслей народного хозяйства и социальной сферы. В кластерах национальной инновационной системы будет осуществляться генерирование массового воспроизводства нанотехнологий, оптоэлектронных и информационных технологий, биотехнологий и технологий генной инженерии, энергетических технологий с использованием ядерных реакторов и водородного топлива [7; 11].

Можно говорить о том, что кластерная форма организации приводит к созданию особой формы инновации – «совокупного инновационного продукта». Объединение в кластер, имеющий отраслевой характер, приводит в силу этой особенности не к спонтанной концентрации разноплановых научных и технологических изобретений, а к возникновению устойчивой системы распространения новых знаний и технологий. Именно формирование сети устойчивых связей между всеми участниками кластера выступает как катализатор трансформации изобретений в инновации, а инноваций – в конкурентные преимущества [3; 6].

Общий же принцип формирования и реализации кластерной политики в области инноваций должен включать в себя следующие составные элементы: выявление потенциальных базовых элементов инновационного кластера и определение их количества; определение точек роста инновационного кластера; анализ эффективности системы взаимодействий между потенциальными элементами кластера; разработка программы создания недостающих основных элементов кластера; разработка программы установления эффективных связей между элементами кластера; создание эффективной системы венчурного финансирования компаний; формирование базы перспективных инновационных проектов; выявление потребности промышленных компаний в конкретных инновационных разработках; формирование системы взаимодействий между базами разработок и потребностями промышленных предприятий [1].

Эффективность функционирования кластеров обусловлена, в первую очередь, тем, что создание, внедрение, переработка и разностороннее использование инноваций происходят непрерывно, что создаёт большую конкурентоспособность производимой продукции и

конкурентоустойчивость входящих в него предприятий; формируется единая внутрикластерная инновационная среда и инфраструктура.

Наиболее значимые преимущества кластерных технологий заключаются в том, что они: представляют собой наиболее эффективный инструмент для повышения вклада малого бизнеса в конкурентоспособность территорий, развития частно-предпринимательской инициативы в инновационной и научно-производственной сфере; имеют ключевое значение для повышения экспортного потенциала малого бизнеса, улучшения экспортно-импортного баланса территорий, функционирования каждого отдельного малого предприятия – участника кластерного проекта; обеспечивают объединение усилий предпринимателей и органов власти для решения социально-экономических задач и представляют собой один из наиболее эффективных механизмов частно-государственного партнёрства; создают высокий потенциал для формирования особых экономических зон всех видов [4; 5].

Формирование кластеров не только позволит успешно решить отраслевые задачи, но и будет способствовать многополярному распределению «точек роста» по территории страны, тем самым обеспечивая сбалансированное территориальное развитие на основе появления новых центров инновационного роста. Поэтому для реализации вектора модернизации отечественной экономики на базе кластерных принципов необходима разработка обоснованной политики, включающей детальный механизм формирования и государственной поддержки кластеров применительно к российским условиям.

Причём, следует отметить, кластерный подход будет иметь успех особенно в области так называемых «прорывных» технологий – проектирование и производство изделий специального и научного прецизионного машиностроения, микроэлектроники (и вообще электронной техники), изделий медицинского приборостроения и т.д.

В Омской области будет создан кластер биомедицинских технологий и медицинского приборостроения. Данный кластер будет формироваться на базе частно-государственного партнёрства. В Ульяновской области кластер создаётся на базе традиционной отрасли – авиастроения.

Отметим, что на сегодняшний день разработаны модели 19 территорий инновационного развития регионов России. Условно можно выделить основные векторы развития, которые выполняют особую роль на этапе преобразований и отражают особенности, опыт и потенциал регионов России.

Для Московской области – это создание промышленных округов и технопарков различной типологии в границах муниципальных образований и выполнение пилотного проекта по практической реализации элементов национальной инновационной системы. В 2010 г. было принято решение об организации и обеспечении функционирования территориально

обособленного комплекса для развития исследований и разработок и коммерциализации их результатов (инновационный центр «Сколково») [3].

Для Урала – региональные промышленные холдинги с широким участием отраслевой науки и промышленные парки.

Для Липецка – региональные экономические зоны различной типологии.

Для Саратова – региональные научно-технические кластеры в области биотехнологий, нанотехнологий, лазерных технологий.

Для Белгорода – региональная программа развития nanoиндустрии и определение высшей школы в её реализации.

Для Самары – кластерная политика как основа развития региона и др.

В целом, можно утверждать, что вектор развития экономик регионов и отдельных территорий, а, значит, и России в целом будет осуществляться по кластерному принципу. Таким образом, в ближайшее время кластеры будут определять инновационный вектор развития экономики страны, обеспечивая тем самым эффективность общественного производства, качественно улучшая его основные параметры.

Использованные источники:

1. Бочкова Е.В. Кластер как институциональная структура в системе территориального разделения труда: автореф. дисс.... к.э.н. / Кубанский государственный университет. Краснодар, 2012.
2. Бочкова Е.В. Кластер как институциональная структура в системе территориального разделения труда: дисс.... к.э.н. / Кубанский государственный университет. Краснодар, 2012.
3. Бочкова Е.В. Концептуальные основы и экономическая сущность территориального разделения труда // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2014. №7. С. 8-12.
4. Бочкова Е.В. Методика расчёта мощности кластера в повышении эффективности национального производства // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2013. №9. С. 30-36.
5. Бочкова Е.В. Нормативно-правовой механизм формирования кластерных структур в России // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2013. №8. С. 7-14.
6. Бочкова Е.В. Построение кластерной модели экономики: зарубежный и российский опыт // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сборник научных трудов /под ред. В.А. Сидорова. Краснодар, 2014. С. 44-52.
7. Бочкова Е.В. Потенциал кластерного подхода в контексте построения национальной инновационной экономики // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2014. №5. С. 10-15.
8. Бочкова Е.В. Формирование кластеров в экономически развитых и развивающихся странах Азии // Актуальные проблемы экономической

теории и практики: сборник научных трудов /под ред. В.А. Сидорова. Краснодар, 2013. С. 32-37.

9. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. М., 2008

10. Портер М. Конкуренция.: Пер. с англ. М., 2006.

11. Прогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года с учётом мировых тенденций / Б. Кузык, В. Кушлин, А. Петров, Ю. Яковец. М., 2006

Полякова О.В.

соискатель

Кубанский социально-экономический институт

Россия, г. Краснодар

СОЗДАНИЕ КЛАСТЕРОВ КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Аннотация. Рассматриваются вопросы влияния кластеров на транзакционный сектор фирм. Подробно приведены основные типы транзакционных издержек и пути их снижения посредством внедрения кластерного подхода.

Ключевые слова: кластер, транзакционные издержки, кластерная политика, кластерный подход.

Одним из важнейших преимуществ кластеров является способность снижать издержки транзакции. На сегодняшний день данная проблема заслуживает пристального внимания, так как от величины транзакционного сектора во многом зависит стабильность экономики любой страны.

1. *Издержки поиска.* Поскольку кластер включает в себя совокупность различного рода предприятий и организаций, взаимодействующих на постоянной основе – это приводит к *экономии времени поиска* потенциальных партнёров. В данном случае величина транзакционных издержек стремится к нулю.

Аналогично происходит экономия времени, связанная с поиском квалифицированной рабочей силы. ВУЗы, Сузы и другие учебные заведения кластера ответственны за подготовку специалистов, непосредственно отвечающих профилю деятельности данного кластера. Это снижает затраты на поиск и ведение переговоров для найма работников, а также повышает эффективность занятия рабочих мест соответствующими им специалистами. Помимо этого, кластер сигнализирует о существующих возможностях и снижает для работников риск перемещения рабочего места, что в итоге позволяет сократить издержки поиска специализированной рабочей силы из других мест [5].

2. *Издержки ведения переговоров.* В силу постоянного контакта участников кластера, складываются особые доверительные отношения, что, с одной стороны, исключает возможность заключения договора с

недобросовестным поставщиком и, с другой стороны, ведёт к снижению потери времени, которое уходит на ведение длительных и зачастую ни к чему не приводящих переговоров.

Кластер обеспечивает возможность ведения конструктивного и эффективного диалога между родственными компаниями и их поставщиками, а также другими институтами. Работа и жизнь в сообществе, сплоченном не только коллегиально-корпоративными, но и родственно-дружескими связями, значительно сокращают необходимость в бумажном оформлении договорённостей.

3. Издержки оппортунистического поведения. С точки зрения экономической теории, это самый скрытый и самый интересный элемент транзакционных издержек. Оппортунистическим считается поведение, уклоняющееся от условий контракта (различные виды лжи, обмана и т.д.). Предприятия и организации равно, как и отдельные индивиды всегда будут уклоняться от условий договора, т.е. предоставлять услуги меньшего объёма или худшего качества в тех пределах, в каких это не угрожает их экономической безопасности [3; 6].

Доверительный микроклимат кластера *снижает риск оппортунизма* со стороны поставщиков, производителей, потребителей продукции и др. Неформальные отношения доверия, охватывающие всех участников кластера, являются той базовой составляющей, которая обеспечивает стабильность структуры системы и влияет на изменения, приводящие в конечном итоге к росту эффективности не только отдельных предприятий, но и кластера в целом.

4. Издержки вычленения. Снижаются *издержки вычленения*, связанные с поиском рыночной ниши. Это объясняется тем, что каждое предприятие кластера за определённый период функционирования в нём заняло свою экономическую нишу. Предприниматель, стремящийся извлечь выгоду из существующих взаимоотношений, часто предпочитает оставаться в том же сообществе.

К примеру, для предприятий малого бизнеса участие в кластере весьма привлекательно, поскольку их объединение с более крупными и надёжными партнёрами приводит к усилению переговорных позиций и появлению доступа к частным благам по сравнению с фирмами, находящимися за пределами кластера.

5. Издержки мониторинга. Членство в кластере делает возможным непосредственное наблюдение за деятельностью других фирм. В противоположность этому, изолированная фирма имеет худший доступ к информации и вынуждена при этом больше платить, таким образом, и происходит существенное увеличение издержек мониторинга.

6. Издержки, связанные с асимметрией информации. Кластер позволяет аккумулировать нужную информацию, сокращая тем самым время на её поиск и обработку [1; 2]. Внутри кластера, в фирмах и организациях,

накапливаются широкие знания по маркетингу, технологиям, а также другие специализированные виды информации. Доступ к этой информации может быть лучше организован и требовать меньших затрат для предприятий кластера, позволяя им работать за счёт этого более продуктивно и выходить на передовой уровень производительности.

Близость друг к другу, связи по поставкам и технологиям, а также наличие постоянных личных контактов и общественных связей облегчают движение потоков информации внутри кластера. Важным частным случаем создаваемых кластером информационных преимуществ оказывается доступность информации о текущих потребностях потребителей.

Зачастую в состав кластера могут входить и заказчики, а другие члены кластера получают необходимые сведения и способствуют, в свою очередь, распространению информации об их нуждах. В современных условиях также вполне возможно внедрение общекластерной информационно-аналитической системы, ускоряющей информационный обмен между участниками, как по вертикали, так и по горизонтали, что, тем самым, положительно скажется на всех элементах кластера.

Кластеры, транзакционные издержки и инновации

Особое внимание, на наш взгляд, стоит уделить преимуществам кластеров в генерировании и последующем внедрении нововведений. Проблема инновационной экономики уже на протяжении ряда лет активно обсуждается на всех уровнях властных структур развитых государств, обусловленная стремлением «перевода железнодорожных путей» ведущих экономик на качественно новую ступень развития. Не является исключением и Россия, где вопросы создания национальной инновационной системы (НИС) вызывают повышенный интерес со стороны как федеральных, так и региональных и местных властей.

Продуцирование нововведений отдельными предприятиями и организациями тесно связано с уровнем их транзакционных издержек, которые «тормозят» появление инноваций. В кластерах предоставляется возможность доступа к новым технологиям, методам работы; фирмы, благодаря тесным контактам, гораздо быстрее узнают о прогрессе в технологиях, о доступности новых видов комплектующих, сырья и др. Предприятия в кластере могут экспериментировать при меньших издержках, в то время как обособленные фирмы вынуждены полагаться на получение ресурсов из отдалённых источников, уделять больше времени на поиск деловых партнёров и заключение контрактов, сталкиваться с инерцией, а также быть готовыми к появлению сложностей в сбыте и, в конечном итоге, забыть об инновациях [4].

Мы полагаем, что кластеры на сегодняшний день выступают весьма эффективным механизмом снижения транзакционных издержек, обеспечивая поступательный характер развития как экономики отдельного региона, так и государства в целом. В РФ для решения проблемы роста

транзакционного сектора, на наш взгляд, необходима разработка: федеральной кластерной политики поступательного характера; региональной кластерной политики, которая учитывала бы особенности каждого региона и предлагала конструктивные мероприятия для формирования кластеров с учётом местных условий.

Использованные источники:

1. Бочкова Е.В. Кластер как институциональная структура в системе территориального разделения труда: автореф. дисс.... к.э.н. / Кубанский государственный университет. Краснодар, 2012.
2. Бочкова Е.В. Кластер как институциональная структура в системе территориального разделения труда: дисс.... к.э.н. / Кубанский государственный университет. Краснодар, 2012.
3. Бочкова Е.В. Концептуальные основы и экономическая сущность территориального разделения труда // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2014. №7. С. 8-12.
4. Бочкова Е.В. Методика расчёта мощности кластера в повышении эффективности национального производства // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2013. №9. С. 30-36.
5. Бочкова Е.В. Нормативно-правовой механизм формирования кластерных структур в России // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2013. №8. С. 7-14..
6. Бочкова Е.В. Потенциал кластерного подхода в контексте построения национальной инновационной экономики // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2014. №5. С. 10-15.

Полякова О.В.

соискатель

Кубанский социально-экономический институт

Россия, г. Краснодар

КЛАСТЕРЫ В СВЕТЕ КОНЦЕПЦИИ «НОВОЙ СИСТЕМНОСТИ»

Аннотация. Кластер рассматривается в качестве системного объекта. Определены его основные признаки. Акцентируется внимание на разграничении кластерной и промышленной политики.

Ключевые слова: кластер, концепция «новой системности», кластерная политика, промышленная политика.

Для исследования кластеров в данной статье мы используем концепцию «новой системности», разработчиком которой является отечественный экономист Г.Б. Клейнер. Согласно этой концепции функционирование экономики на любом уровне – от глобальной мировой экономики до экономики отдельного предприятия – рассматривается в ракурсе взаимодействия, трансформации и ликвидации экономических систем [7]. Под системой при этом понимается относительно автономная и

устойчивая во времени и пространстве часть окружающего мира, обладающая одновременно свойствами внешней целостности и внутреннего многообразия.

В связи с этим кластер представляем как систему, то есть совокупность элементов, упорядоченных особым образом, а также связей и отношений между ними. Поэтому для определения сущности кластерных структур, на наш взгляд, необходимо адаптивное применение системного подхода, поскольку именно он позволяет выделить основные и второстепенные элементы, внутренние и внешние связи, наиболее существенным образом влияющие на исследуемые результаты функционирования, на цели каждого из элементов, исходя из общего предназначения объекта [1].

Таблица 1 – Институт кластера как объект системного анализа [1; 2]

Признаки системного объекта	Системная характеристика кластера
Целостность	Изменение какого-либо элемента оказывает воздействие на кластер в целом. Функционирование каждого участника кластера подчинено единой цели
Иерархичность	Кластер как объединение смежных отраслей и производств
Пространственная и временная определенность и ограниченность	Кластер локализован и функционирует в реальном времени, на определенной территории, с достаточно определенными объемами всех видов ресурсов и участвующих в ее реализации субъектов. В пространстве и во времени ограничен рамками региона, в котором он осуществляет деятельность
Динамичность	Кластер функционирует и развивается во времени; эволюционирует, т.е. проходит в своем развитии определенные временные этапы возникновения, формирования, непосредственного развития, зрелости, трансформации, свертывания/упадка в случае отставания или утраты актуальности, и возможное прекращение функционирования или «переформатирование» в соответствии с требованиями объективной реальности
Эмерджентность	Несводимость свойств кластера в целом к свойствам его отдельных элементов (предприятий, образовательных учреждений и др.)
Сложность	Множественность неоднородных, разнокачественных элементов и связей, многофункциональность, многоуровневая внутренняя структура, наличие значительного числа критериев для классификации и оценки, различные варианты развития и т.п.
Неопределённость	Присутствие значительного числа положительных и отрицательных воздействий, как со стороны внешней среды, так и внутри самого кластера, которые сказываются на поведении и степени ответной реакции системы
Синергизм	Достижение наибольшего социально-экономического эффекта от функционирования кластера посредством интеграции эффектов всех структурных элементов пространственного хозяйственного комплекса, нежели простая их сумма

Устойчивость/неустойчивость	Изменение поведения кластера под влиянием внешней среды; постоянный состав участников кластера
Функциональная управляемость	Разграничение масштабов и объемов функциональной ответственности отдельных структурных единиц кластера
Причинность	Возможность предвидения поведения кластера в будущем, планирование и прогнозирование функционирования кластера
Инерционность	Задержка в реакции кластера относительно воздействий на него
Связь со средой	Наличие множества воздействий, как со стороны внешней среды, так и внутри кластера
Адаптивность	Способность кластера сохранять границы существования, заданный режим функционирования в ответ на «вызовы» внешней среды
Многомерность	Наличие большого числа элементов, потоков информации в кластере
Многообразие природы и форм связи элементов	Наличие совокупности неоднородных элементов и функциональных связей
Структурированность	Интегрированная структура, реализующая конкурентные преимущества

Тем самым в рамках общетеоретического анализа можно выявить основные признаки (табл.1).

Формирование кластера как системы происходит за счёт вовлечения составляющих её участников в некое образование, помимо этого трансформируются взаимосвязи и взаимозависимости между ними. В результате каждый из элементов кластера не тождественен соответствующему элементу, взятому изолированно, вне системы. Как показывает табл. 1, во многих определениях кластера в качестве важной составляющей названо или подразумевается население, которое следует рассматривать, с одной стороны, как потенциальную рабочую силу, связанную с производством благ и услуг, и, с другой стороны, как крупного потребителя тех же благ и услуг. Таким образом, кластер – это не только управленческое и организационное образование, но и социально-экономический объект, функционирование которого тесно связано с развитием экономики региона и повышением качества жизни населения.

Социально-экономическая сущность кластера проявляется в функциях, которые он призван выполнять: 1) решение проблемы занятости и безработицы; 2) решение проблемы отраслевой несбалансированности; 3) обеспечение стабильного уровня цен на предметы потребления; 4) повышение качества и уровня жизни населения [1; 4; 5].

Также ещё одним доказательством социального характера кластерного образования является то, что кластер не возникает спонтанно, иначе говоря «с нуля», поскольку только ещё в течение определённого времени складываются благоприятные условия, заключающиеся в формировании устойчивых связей и будущих взаимодействий между потенциальными участниками кластерной системы, не последнюю роль играет и население данного региона.

Немаловажное значение имеет разграничение понятий «кластерная политика» и «промышленная политика», поскольку данные категории часто встречаются в нормативных документах и, к сожалению, либо подменяют друг друга, либо кластерную политику рассматривают как компоненту промышленной. Сегодня в отечественной экономической литературе существует два подхода к определению данных категорий. Первый рассматривает кластерную и промышленную политику в качестве субститутов, то есть заменителей. Вторым подход, наоборот, считает, что промышленная и кластерная политики дополняют друг друга, то есть выступают комплементарными категориями. В табл. 2 представлены оба подхода.

Таблица 2 – Функциональные зависимости кластерной и промышленной политики [3; 6]

	Промышленная политика	Кластерная политика
Субститут	– объект – производитель товаров и услуг – производственное предприятие; – выбор и поддержка приоритетных отраслей экономики; – деформация конкуренции; – лоббирование интересов конкретной отрасли/сектора; – протекционистские методы защиты отечественного производителя	– объект – кластер как объединение не только производственных предприятий, но и др. непроизводственных учреждений; – развитие потенциальных и существующих кластеров; – раскрытие потенциала отдельного региона; – формирование инновационной инфраструктуры; – сведение интересов местных предприятий и органов власти
Комплемент	– формирование и развитие кластеров; – повышение конкурентоспособности отечественной экономики за счёт создания кластерных структур; – обеспечение высоких темпов экономического роста; – эффективное производство товаров и услуг российскими производителями в нужном количестве и должного качества для удовлетворения потребности жителей РФ и российского государства; – занятие российскими производителями существенных позиций на внешних рынках	

Итак, кластеризация экономик ведущих стран мира выступает сущностным аспектом, определяющим вектор развития экономических систем государств. Экономическая сущность кластеров проявляется в современных формах организации производства, что позволяет повысить эффективность производства, благодаря сочетанию кооперации и конкуренции, обуславливающей динамичность кластерных формирований и их немедленную реакцию на изменение рыночной конъюнктуры.

Использованные источники:

1. Бочкова Е.В. Кластер как институциональная структура в системе территориального разделения труда: автореф. дисс.... к.э.н. / Кубанский государственный университет. Краснодар, 2012.
2. Бочкова Е.В. Кластер как институциональная структура в системе территориального разделения труда: дисс.... к.э.н. / Кубанский государственный университет. Краснодар, 2012.
3. Бочкова Е.В. Концептуальные основы и экономическая сущность территориального разделения труда // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2014. №7. С. 8-12.
4. Бочкова Е.В. Методика расчёта мощности кластера в повышении эффективности национального производства // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2013. №9. С. 30-36.
5. Бочкова Е.В. Нормативно-правовой механизм формирования кластерных структур в России // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2013. №8. С. 7-14.
6. Бочкова Е.В. Потенциал кластерного подхода в контексте построения национальной инновационной экономики // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2014. №5. С. 10-15.
7. Клейнер Г.Б., Качалов Р.М., Нагрудная Н.Б. Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории // Наука–Образование–Инновации. 2008. №7. С. 9-39.

*Пономарева К.О.
студент 3 курса
Лопухин Я.Н.
старший преподаватель
кафедра инженерного предпринимательства
Национальный исследовательский
Томский политехнический университет
Россия, г. Томск*

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ С ПОМОЩЬЮ ПРИКЛАДНОГО СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ STINOL Г. НЕРЮНГРИ РЕСПУБЛИКА САХА (ЯКУТИЯ)

Введение.

Магазин бытовой техники «Stinol» успешно работает на оптовом рынке с 15 июня 1996 года. За этот период компания добилась существенных достижений: она входит в число лидеров в городе Нерюнгри, а также в ближайших регионах. Основная стратегия компании. - предложение лучшей на рынке бытовой техники и электроники соотношения «цена-качество-сервис». В ассортименте магазина, а это более 1000 тысяч наименований товаров, только качественная техника ведущих мировых

производителей - Sony , Panasonic, Bosch, Indesit, Ariston, Siemens, Zanussi, Sharp, Phillips, Samsung, Toshiba, Braun, Delonghi, Electrolux, HP, LG, Moulinex, Tefal и многих других, не менее известных брендов. Весь товар сертифицирован и имеет гарантию 1-2 года.

Масштабы закупок, оптимизация транспортировки и обработки товара и современный менеджмент позволяют постоянно наращивать объёмы деятельности компании.

Была проведена сегментация рынка, и удалось определить примерный портрет основного потребителя. Основной сегмент включает в себя картину следующих потребителей компании: семейные пары в возрасте 35 лет с доходом выше среднего работающие и имеющие высшее образование. Первое место в рейтинге самых популярных марок бытовой техники занимает SAMSUNG (42%). Большая часть респондентов (56%) покупает телефоны и средства связи, телевизоры, кухонную технику. Самый распространённый размер покупки в денежном эквиваленте – 2000–25000 рублей (53%).

Формулирование проблемы.

Низкий объем продаж товаров в магазине бытовой техники Stinol (город Нерюнгри), в связи с редкой посещаемостью покупателей (снижение прибыли).

Диагностика проблемы.

Низкие продажи техники → Конкурентные предприятия привлекают основную массу потребителей → Качество и ассортимент товара конкурентных предприятий выше, место расположения конкурентного магазина более выгодное, персонал более компетентен привлекательная выкладка товара, слабая реклама данного предприятия.

Список стейкхолдеров и причины включения их в список.

1)Руководство предприятия. Принимает решения по стратегическому и оперативному управлению магазином. Решает все вопросы деятельности магазина, представляет его интересы. Интерес – увеличение объема продаж и получения прибыли.

2) Менеджер по закупу. Изучает мнения потребителя о товарах и о компании, осуществляет закупочную деятельность, следит за чистотой и порядком в товарных секциях, торговом зале и на складе, осуществляет отпуск товаров со склада, планирование, разработка и проведение рекламных мероприятий.

3) Менеджер по персоналу. Осуществляет качественный отбор и своевременное пополнение кадров компании .

4) Консультанты предприятия. Заинтересованные в получении информации о способности предприятия своевременно выплачивать з/плату.

5) Поставщик. Сторона с которой заключается договор поставки или иного товара (услуги). Заинтересованные в информации, позволяющей им определить будут ли своевременно выплачены полагающиеся им суммы.

6) Покупатель. Приобретающая сторона. Заинтересован покупать качественный товар по доступным ценам. Извлекает пользу от эксплуатации товара (услуги).

Проблемное месиво.

Стейкхолдеры и их мнения по поводу сложившейся ситуации.

1) Директор предприятия.

Торговая площадь должна быть максимально открытой, без закоулков и высоких перегородок, - поэтому для улучшения продаж, нам необходимо увеличение площади нашего магазина, поэтому в ближайшее время площадь магазина будет увеличена в два раза (подписан проект пристроя нового здания).

2) Менеджер по закупу.

Ему даются такие задачи, для решения которых у него не хватает квалификации. Нет доверия потребителей вследствие ухудшения имиджа и качества обслуживания. Нужно поддерживать объем инвестиций в рекламу, но следует задействовать еще более эффективные средства размещения – телевидения и интернет.

3) Менеджер по персоналу.

Нехватка квалифицированных кадров. Нет заинтересованности работать в данной сфере среди молодежи. Возможно заниженная заработная плата. Сложная адаптация кадров на новом месте.

4) Продавец-консультант .

Возможно маленькая зарплата обслуживающего персонала (нет поощрительных бонусов и т.д.) вызывает не желание работать на должном уровне, и расти профессионально. Мотивация служит сближению целей сотрудников с целями компании. Продуманное стимулирование работников поможет сократить текучесть кадров, увеличить лояльность сотрудников по отношению к компании, и, следовательно, повысить эффективность работы ее персонала.

5) Покупатель.

Продавцы-консультанты не достаточно профессионально подходят к выполнению своих обязанностей, т.е. не уделяют должного внимания покупателю. Во-вторых, нет бесплатной доставки товара. Пожелание, наличие эксплуатационных буклетов по отдельным наименованиям товара, чтобы покупатель мог забрать их домой и в спокойной обстановке совершить сознательный выбор той или иной модели.

6) Поставщик.

В связи с тем, что магазин продает малое количество техники, поставщик испытывает затруднения с поставкой собственной техники и вынужден искать новые сети сбыта, так как старые не способны покупать товары в том объеме, в котором он может предложить, чтобы остаться конкурентоспособным.

Критерии.

- ☐ Стоимость: цена товара, время
- ☐ Качество: работа предприятия, количество клиентов (постоянных клиентов)
- ☐ Объем продаж: доходность
- ☐ Риски: убытки, утечка ценных кадров

Модель черного ящика.

Модель «черного ящика» является одной из самых распространенных моделей в прикладном системном анализе. Строя данную модель не следует учитывать внутреннюю структуру моделируемого объекта. Учитываются только функция или поведение. С помощью данной модели можно определить основное направление действий для достижения целей на предприятии, не тратя время на лишние детали. Ниже приведен пример модели «черного ящика» на примере данной компании.

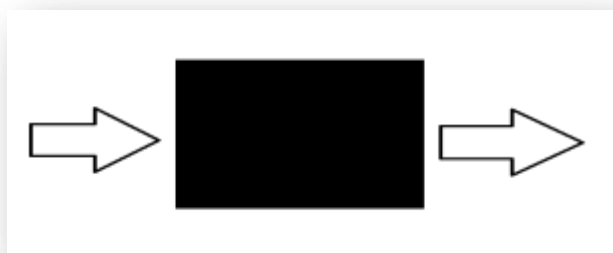


Рисунок 1. Модель черного ящика

На входе: информация о текущем состоянии организации, маркетинговые факторы (товар, цена, распространение, продвижение), поставщики (материальные ресурсы, товары).

На выходе: реакция потребителя (выбор товара, выбор марки, выбор торгового посредника, выбор времени покупки, выбор объема покупки), прибыль, рост (либо спад объема продаж), рост организации, продвижение, работа персонала организации.

Генерирование альтернатив

В ходе мозгового штурма были получены идеи, которые могут помочь повысить эффективность работы компании.

Наиболее дешевые решения по увеличению прибыли:

- ✓ Тренинг улыбки увеличивает рост продаж на 5%.
- ✓ В рознице хорошо действует зачеркивание цен, то есть у покупателя создается ощущение скидки, хотя на самом деле цена увеличена.

Простые решения:

- ✓ Нанять дополнительный персонал. Что увеличит контроль над продавцами и консультантами.
- ✓ Коррекция времени работы торговой точки, ассортимента продукции, выкладки товара.

На мой взгляд:

✓ Создание буклетов для покупателей по отдельным наименованиям товаров.

✓ Оптимизировать систему электронной заявки на покупку в интернете.

✓ Ввести поощрения «лидеров продаж» в виде ежемесячных премий.

Реализация улучшающих вмешательств

✓ Разрабатывается проект по увеличению площади магазина.

✓ Идет работа по запуску сайта с системой электронной заявки.

✓ Организуется работа по презентации нового поступившего товара.

✓ Планируется составление и выпуск эксплуатационных буклетов по отдельным наименованиям товаров.

✓ Заключен договор с кафе «Дружба», которое создаст зону отдыха, в здании магазина, что увеличит интерес к данному месту.

✓ Среди работников будет введен рейтинг, по итогам месяца которого лучший будет награжден премией.

Попелнухина А.Н.

магистрант

кафедра философии

Северо-Кавказский Федеральный Университет

Россия, г. Ставрополь

НОВЫЕ ТЕОРИИ В РАЗВИТИИ НАУКИ

Аннотация: Статья посвящена роли новых теорий в развитии науки и отношению к этой концепции в рамках истории и философии науки. Рассмотрены две традиции объяснения термина «новые теории».

Ключевые слова: новые теории, парадигма, кумулятивизм, позитивизм.

Новые теории представляют собой рациональное объяснение ранее не известных явлений или более адекватное объяснение уже известных, не являющихся общепринятыми. Новые теории создаются для того, чтобы систематизировать эмпирические данные, полученные в конкретной дисциплине, и построить на их основе целостное представление об изучаемом явлении. Формирование новых теорий - способ выхода из кризиса, который возникает при столкновении науки с новыми явлениями.

Понятие новой теории используется для объяснения динамики науки и для обозначения некоторого этапа в ее истории, который складывается после появления кризисной ситуации в науке и может предшествовать научной революции. Т. Кун называет новую теорию «кандидатом в парадигмы» [3].

Необходимость формирования новой теории появляется вследствие обнаружения недостатков старой теории. К таким недостаткам могут быть отнесены: 1) неспособность объяснить новые факты, полученные в результате обращения науки к новым явлениям (механика Ньютона, напр., справедлива только для тел, имеющих большую массу, и не может использоваться для объяснения модели движения электрона); 2) внутренняя несогласованность теории, наличие недостаточно обоснованных допущений (так, напр., определение атома как неделимой материальной точки является допущением, поскольку не подтверждено наблюдениями, хотя и дает некоторое представление о свойствах атома, проявляющихся при наблюдении за газами). Кроме того, теория может быть отвергнута, если она не соответствует общенаучной картине мира. Например, классическая теория статической Вселенной была отвергнута как несоответствующая картине мира, которая сформировалась в связи с созданием теории относительности. На основе теории относительности была создана космология Эйнштейна - Фридмана, в основе которой лежит теория расширяющейся Вселенной.

В философии науки существуют две различные традиции объяснения понятия «новые теории».

Первая традиция, обозначаемая в истории и философии науки термином «релятивизм», исходит из концепции научных революций Т. Куна. Согласно этой традиции переход от одной теории к другой осуществляется под воздействием вненаучных факторов - эстетических оценок теории (новую теорию принято считать «более ясной, более удобной, более простой»), психологического состояния ученого или авторитетности издателя. В данном случае процесс развития науки поставлен в зависимость от мнения сообщества ученых, которое зачастую вообще не может быть обосновано. Поскольку ни одна научная теория не может полностью соответствовать фактам, невозможно говорить о новой теории как о более адекватной действительности. Если принять обратное, то отказ от старых теорий как менее адекватных будет произведен быстро и безболезненно, а это не подтверждает история науки; случаи немедленного принятия новой теории являются скорее исключительными.

Сторонники новой теории не всегда могут доказать ее правильность: в конкуренции между теориями ни одна из сторон не может выиграть, если только выдвигает сугубо внутритеоретические доводы, но не пытается изменить картину мира, сложившуюся у представителей старой парадигмы. Новая теория всегда находится в невыгодном положении, поскольку имеет дело не столько со старой теорией, сколько с уже сложившейся системой теорий, с парадигмой, представляющей законченное мировоззрение.

Научное сообщество в полной мере осознает несоответствие предреволюционной и послереволюционной традиций, поэтому для принятия новой теории необходим отказ от старой, что возможно только по

воле сообщества. Концепцию новой теории, предложенную Куном, называют субъективистской и иррационалистической, поскольку факторами, влияющими на принятие новой теории, являются только социально-психологические, личностные или исторические, что делает сам процесс случайным и произвольным. В качестве критики концепции Т. Куна К. Поппер предлагает следующее утверждение: если не существует рационального доказательства правильности теории, то процесс перехода от одной теории к другой является «обращением в новую веру» и не имеет ничего общего с построенной на рациональных основаниях наукой.

Научные теории должны давать истинное, объективное отражение действительности, поэтому можно сравнивать теории и говорить о более и менее адекватных.

Вторую традицию можно обозначить как кумулятивизм, к ней можно отнести сторонников позитивистской концепции науки, в частности В. Уэвелла [4]. Принятие новой теории не предполагает здесь полного отказа от старой, поскольку между ними существует преемственность: новая теория производит обобщение старой и пытается согласовать ее с новыми открытиями, поэтому содержит в скрытом виде старую. Кроме того, новая теория может быть создана, напр., путем замены аксиом предыдущей теории, это возможно, потому что аксиомы являются принципиально недоказуемыми. Примером теории, построенной таким образом, может быть геометрия Лобачевского, которая создана путем замены одной аксиомы евклидовой геометрии. За счет такого расширения сферы действия наука приближается к наиболее полному объяснению действительности, осуществляется процесс накопления знаний.

Таким образом, требование прогресса и роста знания является объективным фактором, влияющим на принятие новой теории. В данном случае любая обоснованная теория должна быть принята научным сообществом, поскольку она расширяет знание. Два способа объяснения роли новой теории в развитии науки предполагают две различные картины мира и являются двумя парадигмами в философии науки.

Первая предполагает многоуровневую структуру мира, когда каждому уровню соответствует своя научная теория и наука при этом не ищет единственный адекватный способ объяснения, а предлагает различные способы описания, количество которых соответствует количеству возможных миров.

Вторая картина мира может быть охарактеризована как одноуровневая: признается существование только одного мира, к адекватному описанию которого и должна стремиться наука.

Использованные источники:

1. Дюгем П. Физическая теория: Ее цель и строение. СПб., 1910.
2. Хабарова, Т. М. Концепция К. Поппера как переломный пункт в развитии позитивизма // Современная идеалистическая гносеология. — М., 1968.

3. Кун Т. Структура научных революций. М., 1977.
4. Маркова Л.А. Концепция развития науки В.Уэвелла. – В кн.: Ученые о науке и ее развитии. М., 1971.

*Поподько Г.И., д.э.н.
ведущий научный сотрудник
Нагаева О.С., к.э.н.
старший научный сотрудник
Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН, Красноярский отдел
Россия, г. Красноярск*

НОВАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ДЕПРЕССИВНЫХ РЕГИОНОВ

Современное развитие России характеризуется увеличением доли депрессивных регионов, для которых характерна стагнация экономики, падение уровня жизни населения, серьезные диспропорции развития.

Решение социально-экономических проблем развития депрессивных территорий требует индивидуального подхода, который предполагает учет социально-экономических, природно-климатических, национальных и иных ее особенностей. Это связано с тем, в большинстве случаев депрессивное развитие регионов в России обусловлено объективными причинами, главными из которых является: удаленность от центров экономического роста, слаборазвитая инфраструктура, низкий уровень развития человеческого капитала, практически полное отсутствие производств с высокой добавленной стоимостью. В этом случае важно найти рациональную форму развития такого региона. Она должна не только учитывать все особенности территории, но и увеличивать конкурентные преимущества развития депрессивного региона.

В качестве новой стратегии развития депрессивного региона предлагается использовать механизм целевых экономических зон.

Рассмотрев особенности и условия создания целевой экономической зоны на примере Республики Тыва, авторы пришли к выводу о необходимости создания особой зоны социо-экологического режима природопользования, которая учитывает специфику развития республики, ее экономический и экологический потенциал.

Зона особого социо-экологического режима природопользования (ЗОСЭРП) это - новый порядок организации и ведения хозяйственной деятельности на определённой территории, основанный на сохранении её экологического, исторического, культурного потенциала и росте экономического и социального развития.

С помощью создания ЗОСЭРП может быть обеспечено достижение следующих целей:

- устойчивое социально-экономическое развитие территории за счет рационального использования природных ресурсов на основе передовых инновационных технологий;
- обеспечение высокого уровня жизни для населения на основе гарантированности и доступности общественных благ, формирующих высокий уровень развития человеческого капитала;
- сохранение благоприятной экологической среды путем рационального сочетания экологических, экономических и социальных интересов развития территории;
- ускоренное развитие производств, обеспечивающих жизненную основу существования коренного населения республики.

Правовые условия для решения этой проблемы определены Постановлением Правительства Российской Федерации от 10.04.2013 г. № 326, в котором Республика Тыва отнесена к территориям, где могут развиваться целевые экономические зоны, позволяющие обеспечить ее ускоренный социально-экономический рост.

Для создания целевой экономической зоны на территории Республики Тыва предлагается использовать каркасно-кластерный подход. Его применение предполагает создание инфраструктурного (энергетического, транспортного, логистического, сервисного, социального) каркаса и опорных зон развития территории. Каркасно-кластерный подход эффективен для территорий с низким уровнем экономического развития, слаборазвитой инфраструктурой и наличием значительного ресурсного потенциала.

Преимуществом такого подхода является возможность выделения приоритетных направлений развития территории (на основе создания так называемых опорных зон) исходя из региональных и национальных интересов. Реализация каркасно-кластерного подхода для развития зоны особого социо-экологического режима природопользования Республики Тыва возможна в несколько этапов. На первом этапе необходимо формирование транспортной, энергетической, сервисной инфраструктуры. На втором этапе – интенсивное освоение запасов природных ресурсов, имеющих важное народно-хозяйственное и региональное значение. На третьем этапе – развитие промышленных и сельскохозяйственных производств индустриального типа. На четвертом этапе – создание зоны рекреации и туризма.

Учитывая специфику социально-экономического развития Республики Тыва, предлагается создать три типа опорных зон:

1. Зону ускоренного промышленного и сельскохозяйственного развития, включающую предприятия и производства с высокой добавленной стоимостью на базе широкого использования передовых инновационных технологий.

2. Зону активного освоения перспективных месторождений природных ресурсов, обеспечивающих развитие индустриального потенциала республики.

3. Зону рекреации, туризма и развития промыслов коренного населения на основе бережного отношения к дикой природе и сохранения естественной природной среды.

Промышленной основой развития зоны особого социо-экологического режима природопользования Республики Тыва должны стать богатейшие запасы природных ресурсов. Низкий уровень их освоения в Республике определяется неразвитой транспортной, энергетической, сервисной инфраструктурой. Поэтому задачей первостепенной важности является строительство автомобильных и железных дорог, которые позволят не только ускорить освоение месторождений природных ископаемых, но и создадут основу для дальнейшего промышленного развития региона

В реализации концепции формирования зоны особого социо-экологического режима природопользования необходимо создание крупных предприятий промышленного и сельскохозяйственного производства, развитие которых, в рамках выбранной модели, может осуществляться на основе использования передовых (инновационных), экологически чистых технологий.

Особое место должно занимать индустриальное развитие животноводства, как отрасли специализации региона. Это означает, что приоритетное развитие должны получить предприятия по глубокой переработке сельскохозяйственной и животноводческой продукции, что обеспечит продовольственную безопасность республики.

Туристско-рекреационная зона может быть развита на основе комплекса услуг, который включает: спортивный, лечебный, экстремальный, деловой, научно-познавательный туризм. Значимое место в туристско-рекреационной деятельности должны занимать промыслы коренных этнических народов Тывы.

Формирование зоны особого социо-экологического режима природопользования требует разработки соответствующего механизма, направленного на обеспечения условий развития опорных зон. Его основные элементы представлены в таблице 1.

Таблица 1. – Механизм формирования зоны особого социально-экологического режима природопользования в республике Тыва

Элементы механизма	Инструменты управления
Развитие энергетической, транспортной и инженерной инфраструктуры	-прямое инвестирование за счет средств республиканского бюджета; -использование форм и методов частно- государственного партнерства
Формирование благоприятного инвестиционного климата	-прямое инвестирование из средств инвестиционного фонда развития, формируемого за счет доходов от освоения сырьевых ресурсов территории;

	- предоставление налоговых льгот по налогу на прибыль, региональным и местным налогам; - предоставление государственных и муниципальных гарантий; - предоставление бюджетных кредитов из региональных и местных бюджетов на финансирование инвестиций в приоритетные проекты; - субсидирование процентных ставок по коммерческим кредитам; - предоставление инвестиционного налогового кредита по налогу на прибыль, региональным и местным налогам; - информационно-коммуникационная поддержка.
Повышение социально-экономической эффективности освоения минерально-сырьевых ресурсов	- предоставление прав на пользование недрами (условия лицензии; использование конкурсной системы предоставления прав на пользование недрами); - усиление эффективности контроля за выполнением условий пользования недрами, - разработка и реализация механизма приостановления действия или аннулирования лицензий;
Создание условий для развития традиционного хозяйства коренных народов	- принятие законов об особо охраняемых природных территориях; - разработка и реализация республиканских программ поддержки и развития коренных народов - прямая инвестиционная поддержка традиционных хозяйств; - предоставление субсидий и налоговых льгот традиционным хозяйствам

Таким образом, формирование зоны особого социально-экологического режима природопользования республики Тыва состоит в сохранении исторического, экологического, этнографического и культурного потенциала региона при одновременном экономическом росте, улучшении социальных показателей и повышении уровня жизни населения республики.

*Пронина А.Ю.
студент
Ильина Н.Р.
студент
Поволжский институт
управления имени П.А. Столыпина
Россия, г. Саратов*

ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ КАДРОВ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ

Краткая аннотация:

В статье рассмотрены вопросы повышения профессионализма государственных служащих налоговых органов. Внимание уделено приоритетным направлениям подготовки и повышения квалификации, определенным Концепцией кадровой политики Федеральной налоговой службы.

Ключевые слова: *государственные служащие налоговых органов, профессиональное развитие, сбалансированная система повышения квалификации, конкурс.*

Развитие любого органа государственной власти, в частности налоговых органов, необходимо для развития государственной власти. Эффективная деятельность налоговых органов в первую очередь определяется уровнем образования и квалификацией государственных служащих, их отношением к работе и непосредственно связана с научно обоснованной единой государственной политикой в области подготовки государственных служащих вообще, и государственных служащих налоговых органов, в частности. Фактически кадровый потенциал налоговых органов обеспечивает успешность любых организационно-технических и экономических преобразований в налоговом администрировании, способствует его динамичному и поступательному развитию.

Современные условия предъявляют принципиально новые требования к знаниям и практическим навыкам специалистов по налоговому администрированию. В задачи обучения и развития сотрудников налоговых органов входит, прежде всего, создание таких политических, экономических, организационно-технических, информационных, социальных условий, в которых эти возможности реализовались бы наиболее оперативно и эффективно.

Профессиональное развитие представляет собой процесс подготовки сотрудника к выполнению новых производственных функций, занятию новых должностей, решению новых задач. Переориентирование служащих, включение их в процессы самоуправления, тренинг их личностных качеств, перманентное повышение квалификации являются основными задачами развития персонала налоговых органов. Для выполнения своих штатных функций специалистам налоговых органов сегодня требуются

дополнительные аналитические и творческие способности: умение решать нестандартные задачи, самостоятельно находить выход из критических ситуаций, умение прогнозировать и отвечать за последствия принимаемых решений.

Развитие персонала реализуется не только в форме явного (стажировки, курсы, тренинги, другие формы обучения), но и в форме скрытого повышения квалификации. Скрытое повышение квалификации происходит за счет ознакомления работника с целями организации, ее структурой, корпоративной культурой, что способствует более производительному применению знаний и навыков сотрудника, его лучшей интеграции в деятельность коллектива.

В зависимости от выявленных потребностей и возможностей, которыми располагает организация, избираются конкретные программы и методы подготовки и переподготовки работников. Основными направлениями профессионального обучения и повышения квалификации персонала считаются:

- первичное обучение в соответствии с задачами налогового органа и спецификой работы;
- обучение для ликвидации разрыва между требованиями должности и личными качествами;
- обучение для повышения общей квалификации;
- обучение для работы по новым направлениям служебной деятельности;
- обучение для усвоения новых приемов и методов выполнения трудовых операций.

Для эффективной работы налогового органа уровень профессиональной подготовки должен опережать текущие потребности в ней. По каждой профессиональной группе работников на основе описания работы составляется ее спецификация (перечень специальных знаний и умений, требующихся от исполнителя). С ней сравнивается уровень подготовки работника и на основании этого определяются цели обучения, составляются учебные программы, исходящие из специфики контингента (численность и тип работников), целей, методов, времени, места, преподавательского состава. Их индивидуализация и рационализация позволяют снизить сроки обучения. Важную роль в развитии работника играет самосовершенствование на основе познания себя. Оно не только позволяет приобрести новые знания, навыки, способности, но и придает человеку уверенность в своих силах, обеспечивает способность быстро реагировать на изменения, использовать открывающиеся возможности, сокращает потребность в специальной подготовке и переподготовке, облегчает понимание других, их отношение к себе, помогает обрести физическое и духовное здоровье.

Обучение и развитие государственных служащих налоговых органов определяется спецификой услуг, оказываемых от имени государства. Специфика налоговых услуг по сравнению с другими видами услуг заключается в следующем: налоговые услуги – это монополия государства и предоставляются только государством посредством специализированных налоговых органов; налоговые услуги жестко регламентированы законодательством.

В соответствии с Концепцией кадровой политики Федеральной налоговой службы, в каждом налоговом органе необходимо соблюдать установленную периодичность профессионального обучения персонала и учитывать стремление работников к профессионализму и всестороннему развитию. [1] Для этого был рекомендован перечень мероприятий, формирования сбалансированной системы дополнительного профессионального образования сотрудников налоговых органов и совершенствования профессионального мастерства по основным направлениям деятельности ФНС России. К ним относятся:

- разработка системы оценки применения знаний, умений и навыков, полученных в ходе обучения;
- актуализация учебных программ для государственных служащих налоговых органов в условиях изменения экономической ситуации;
- создание комплекса учебных программ;
- создание компьютерных классов в каждом налоговом органе;
- возможность обучения работников с различным уровнем подготовки и различными возможностями;
- возможность реализации разных по форме дистанционных курсов.

Реорганизация Федеральной налоговой службы выявила ряд проблем, связанных, в том числе с подготовкой и формированием кадрового резерва, формируемого на основе конкурса. Наличие кадрового резерва – одно из важнейших условий конкурентоспособности налоговых органов. Подготовка этого резерва потребует значительных усилий от руководителей и кадровых служб налоговых органов. Необходим систематический отбор в резерв наиболее перспективных сотрудников, которые после специального обучения смогут занять ключевые позиции в налоговых органах. Это также реальная забота о карьерном росте и профессиональном развитии людей, мотивирующая их на эффективную работу.

Конкурсные процедуры в свою очередь способствуют поднятию престижа должности; привлечению большего количества кандидатов; повышению объективности решения о приеме на государственную службу в налоговые органы; внедрению новых технологий кадровой работы; интенсификации сбора персональной информации для планирования работы с принятыми на работу кандидатами; формированию команд. Необходимыми элементами конкурсной процедуры являются: наличие

претендентов, выставляющих свою кандидатуру на конкурс; конкурсная комиссия, которой предоставляется право на основе положения о конкурсе выбрать приемы и методы его проведения; механизмы оценки достоинств конкурсантов и принятие решений по итогам конкурса; механизмы информирования участников и других заинтересованных лиц о ходе и результатах конкурса.

Итак, кадровые вопросы налоговых органов находят свое решение как на законодательном уровне, так и в реальной практике налогового администрирования через систему профессионально развития государственных служащих.

Использованные источники:

1. Концепция кадровой политики Федеральной налоговой службы, утвержденная приказом Федеральной налоговой службы от 11 июля 2011 г. № ММВ-7-4/436 // Система ГАРАНТ 10.03.2015 г.

Пронина О.Р.

старший преподаватель

Алышова А.Г.

студент 5го курса

ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»

Россия, г. Саранск

ВАЖНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖ В АНАЛИЗЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (НА ПРИМЕРЕ ЕЛЬНИКОВСКОГО РАЙОННОГО ОБЩЕСТВА)

Аннотация: В статье говорится о важности использования факторного анализа прибыли от продаж торговых предприятий, приводится практический пример применения методики факторного анализа прибыли от продаж на примере Ельниковского районного потребительского общества.

Ключевые слова: факторный анализ, прибыль от продаж, торговое предприятие, издержки обращения.

Супермаркеты относятся к числу наиболее быстро и эффективно развивающихся рыночных структур в экономике. Условием доходности торговых предприятий, безусловно, является поддержание ликвидности и управление прибылью. Размер полученной прибыли или убытка в торговле отражает в себе результаты всех его активных и пассивных операций. Поэтому изучение прибыли, ее составляющих и факторов, влияющих на ее динамику, занимает одно из центральных мест в финансовом анализе деятельности торговых предприятий.

С развитием рыночных отношений повышается ответственность руководства и самостоятельность в разработке и принятии управленческих

решений по обеспечению эффективности операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия. Выражается это достигнутыми финансовыми результатами, в частности, прибылью - как основным критерием эффективности деятельности, выбора инвестиционных проектов, программ оптимизации затрат и финансовых вложений. В общем виде прибыль - это разница между полученными доходами от определенной деятельности и понесенными расходами на ее осуществление. Такой показатель в торговле информирует о необходимости принятия мер по уменьшению издержек обращения торговых предприятий, наращивании объемов продаж, расширении ассортимента товаров, о целесообразности изменений в ценовой политике. С целью объективной оценки и выявления неиспользованных резервов для дальнейшего повышения эффективности управления этим показателем проводится финансовый анализ.

Актуальность использования факторных методов анализа в торговой деятельности заключается в том, что их применение позволяет найти наилучшие варианты решений задач и является перспективным направлением торгового планирования.

Проведение анализа прибыли предприятия, прежде всего, требует классификации факторов влияния и их параметров, что позволят в количественном и относительном измерении оценить влияние этих факторов на процесс формирования роста прибыли и ее эффективного использования. По полученным результатам анализа прибыли руководство предприятия имеет возможность оценить показатели деятельности, эффективность принятых управленческих решений по инвестиционной и финансовой политики. Перечень задач, требующих решения в процессе анализа и источники информации, которые используются при этом, зависят от целей и интересов пользователей (руководства, финансовых аналитиков, менеджеров, налоговых органов, потенциальных инвесторов, банков и др.).

Факторный анализ дает возможность определить степень влияния отдельных факторов на изменение показателей финансового состояния, в том числе прибыль, выявить его сильные и слабые стороны, более полно использовать внутренние резервы, разработать эффективную стратегию развития. Факторный анализ - это группа методов многомерного статистического анализа, которые позволяют представить в компактной форме обобщенную информацию о структуре связей между наблюдаемыми признаками изучаемого объекта на основе выделения некоторых скрытых, непосредственно не наблюдаемых факторов.

Для наглядного представления данные для факторного анализа прибыли от продаж торгового предприятия «Ельниковского районного потребительского общества» представим в виде таблицы.

Таблица 1 – Данные для факторного анализа прибыли от продаж «Ельниковского районного потребительского общества»

Показатель	2013 год, тыс. р.	Отчетный год в ценах прошлого года, тыс. р.	2014 год, тыс. р.
Выручка	153326	154133	169546
Себестоимость	122918	104456,4	114902
Прибыль	30408	49676,4	54644

Изменение прибыли от продаж:

$$\Delta\P = \Pi_1 - \Pi_0 = 54644 - 30408 = +24236 \text{ тыс. р.}$$

1) влияние объема продукции на прибыль от продаж (Π_0 * индекс выпуска продукции):

$$30408 * ((154133/153326) - 1) = +160,05 \text{ тыс. р.}$$

2) влияние структурных ассортиментных сдвигов:

$$49676,4 - 30408 - 160,05 = +19108,35 \text{ тыс. р.}$$

3) влияние себестоимости:

$$-(114902 - 104456,4) = -10445,6 \text{ тыс. р.}$$

4) влияние цен на продукцию:

$$169546 - 154133 = +15413 \text{ тыс. р.}$$

Согласно факторному анализу прибыли от продаж, данный показатель Ельниковского районного потребительского общества увеличился в 2014 году по сравнению с 2013 годом на 24236 тыс. р., под воздействием следующих факторов:

- рост объема продаж увеличил прибыль от продаж в отчетном году на 160,05 тыс. р.;
- товарно - ассортиментные сдвиги способствовали росту прибыли от продаж на 19108,35 тыс. р.
- но рост себестоимости уменьшил прибыль от продаж на 10445,6 тыс. р.
- цены на продукцию увеличили прибыль от продаж на 15413 тыс. р.

Таблица 2 – Сводные результаты расчетов влияния факторов на отклонение прибыли от продаж «Ельниковского районного потребительского общества»

Показатели	Сумма, тыс. р.
Отклонение прибыли всего	+24236
В том числе за счет:	
1)изменения объема продукции	+160,05
2)изменения структурных ассортиментных сдвигов	+19108,35
3)изменения себестоимости	-10445,6
4)изменения цен на продукцию	+15413

Таким образом, по завершению анализа результаты обобщаются. В нашем примере резервом неиспользованных возможностей является снижение расходов на продажу (издержек обращения) анализируемого торгового предприятия.

Таким образом, факторный анализ прибыли от продаж дает руководству торгового предприятия возможность успешно решать задачи управления прибылью, сопоставлять прибыльность различных товарных направлений, находить слабые направления деятельности торгового предприятия, останавливать убыточное торговое направление, корректировать рыночную стратегию предприятия.

Использованные источники:

1. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / О. И. Аверина, В. В. Давыдова, Н. И. Лушенкова и др. – М. : КНОРУС, 2012. – 432 с.
2. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / В. В. Давыдова, Е. Г. Москалева, О. Р. Пронина, Л. А. Челмакина. – изд. 2-е, испр. и доп. – Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2011. – 176 с.
3. Тюркина Н. Г., Пронина О. Р. Анализ влияния учетной политики на финансовый результат и финансовое состояние предприятия. / Новые приоритеты в развитии национального бухгалтерского учета, анализа, аудита: материалы семинара для молодых преподавателей, аспирантов и студентов старших курсов. – Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2012. – с. 253-258.
4. Котельникова М. С., Пронина О. Р. Развитие и совершенствование форм отчета о прибылях и убытках. / Новые приоритеты в развитии национального бухгалтерского учета, анализа, аудита: материалы семинара для молодых преподавателей, аспирантов и студентов старших курсов. – Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2012. – с. 157-161.

*Пронина О.Р.
старший преподаватель
Кечкова А.Е.
студент 5-го курса
МГУ им. Н.П. Огарева
Россия, г. Саранск*

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ АНАЛИТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАТИВНОСТИ БАЛАНСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: в статье анализируются проблемы повышения информативности бухгалтерского баланса путем рационализации его структуры, изучаются вопросы целесообразности изменения состава статей данной отчетной формы.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, баланс, агрегированность информации.

Одно из основных достоинств бухгалтерской отчетности как средства информационного обеспечения управления – ее аналитические возможности.

Степень агрегированности информации устанавливает уровень аналитичности баланса. При этом взаимосвязанность тут обратно пропорциональная: чем больше степень агрегированности, тем менее аналитичен баланс. По этой причине извечен вопрос о целесообразности и необходимой степени сложности баланса, потребности расширения состава статей, внедрении добавочных группировок. Как результат – особенный динамизм структуры баланса. В определенных секторах экономики структура бухгалтерского баланса изменялась несколько раз в год [2, с. 23].

В западной учетно-аналитической практике вопрос агрегированности отчетных данных также массово дискусируется профессионалами [2, с. 22]. При этом взгляды излагаются зачастую самые разные. Согласно взгляду Р. Фокса, бухгалтерский отчет обязан быть кратким и укладываться на визитной карточке. Наоборот, В. Бивер полагает, что экономическая отчетность никак не обязана упрощаться, отталкиваясь из степени её понимания наивным инвестором. Как всегда, истина находится посередине. Рационально заполнять несколько форм балансов, направленных на разных пользователей. Непосредственно такого рода подход установлен в экономически развитых государствах. Структура бухгалтерской отчетности никак не регламентируется. В учетных стандартах описываются только перечень и финансовое содержание главных статей; уровень детализации формируется бухгалтером компании самостоятельно.

В содержание форм отчетности за последние годы неоднократно вносились изменения. Последние существенные преобразования были внесены приказом Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (с изм. от 04.12.2012г. № 154н)[1]. Большинство изменений направлены на приближение к международным стандартам финансовой отчетности действующих стандартов ведения учёта в России. Тем не менее, осталось довольно много различий в требованиях к составлению бухгалтерского баланса по российским и международным стандартам.

В российских правилах бухгалтерского учёта нет чёткого указания, что целью бухгалтерской (финансовой) отчетности является представление информации об организации, полезной для широкого круга пользователей при принятии экономических решений. Существующая бухгалтерская отчетность трудна для восприятия даже специалисту, владеющему техникой учёта, которому и так не всегда удаётся проследить взаимосвязи между формами отчетности, разобрать экономический смысл отдельных статей бухгалтерского баланса. Особенно трудно приходится бухгалтерским работникам сейчас, когда многие понятия, несмотря на прежнюю терминологию, обретают новый смысл, требуют иного подхода к обычным, уже привычным бухгалтеру процедурам учёта. Бывшая жёсткая

регламентация процедур учёта, показателей учётных форм, уступает место самостоятельности, которая требует большей инициативности и опирается на знание практического опыта стран с развитой рыночной экономикой [2, с. 26].

Особенностью составления бухгалтерской отчётности является отказ от её типовых форм. Российским организациям предоставили возможность самостоятельно разрабатывать формы бухгалтерской отчётности на основе предложенных Минфином России образцов. Главным ограничением такой самостоятельности организаций при этом выступает соблюдение общих требований к отчётной информации, изложенных в положениях (стандартах) по ведению бухгалтерского учёта.

По сравнению с российскими стандартами финансовой отчетности международные содержат более подробное раскрытие информации, которая должна быть отражена в отчётности, если организация пожелает отступить от установленных правил учёта [2, с. 30].

В отличие от российских в международных стандартах финансовой отчетности отсутствуют жёсткое закрепление валюты и языка представления отчётности. Таким образом, международные стандарты финансовой отчетности предполагают более гибкий подход к формату представления информации в бухгалтерской (финансовой) отчётности.

Основной тенденцией развития баланса в нашей стране было его постоянное усложнение. В последние годы происходит обратный процесс – упрощение структуры баланса. Так, за последние два десятилетия число статей баланса промышленного предприятия уменьшилось примерно в два раза. Кроме того, баланс унифицирован для всех отраслей. В определенном смысле продолжена прежняя практика жесткого регулирования состава и структуры отчетности [5, с. 248].

Любые изменения в формах финансовых отчетов оказывают влияние на методику проведения финансового анализа и на объем аналитической информации. При анализе баланса возникает проблема определения быстро реализуемых и медленно реализуемых активов, так как новая форма отчетности не содержит детальные сведения о составе дебиторской задолженности. На наш взгляд, строки «Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты» и «Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты» бухгалтерского баланса старой формы не следовало бы объединять в одну статью «Дебиторская задолженность» с кодом строки 1230 по новой форме баланса, а целесообразно было бы представить долгосрочную дебиторскую задолженность в разделе 1 баланса «Внеоборотные активы», как это принято в финансовой отчетности ряда развитых зарубежных стран.

В заключении, согласимся с Ковалевым В.В. и отметим, что современные аналитические возможности бухгалтерского баланса, как в

отечественной, так и в зарубежной практике зависят, прежде всего, от соблюдения принципа рациональности, отражаемой в них информации [4, с. 147]. Общество и далее будет стремиться к созданию такого бухгалтерского учета, который был бы востребован большинством участников экономических отношений в силу их рационального выбора или победы интересов одних над интересами других.

Использованные источники

1. Приказ Минфина РФ от 2 июля 2010 г. N 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: [сайт информ, - правовой компании]. – [М, 2015]. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
2. Гусарова Л. В. МСФО – универсальный подход к формированию финансовой отчетности организации / Л.В. Гусарова // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 4. – С. 22-30.
3. Дьяков К. Основы разработки и представления финансовой отчетности по МСФО / К. Дьяков // Финансовый директор. – 2013. – № 5. – С. 28–32.
4. Давыдова В.В., Москалева Е.Г., Пронина О.Р., Челмакина Л.А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / В.В. Давыдова – изд. 2-ое исп. и доп. – Саранск: Изд-во Мордовского ун-та. – 2011. – 176 с.
5. Ковалев В.В. Корпоративные финансы и учет / В.В. Ковалев.– М.: Проспект, 2012. – 348 с.
6. Пожидаева Т. А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Т. А. Пожидаева. – 5-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2013. – 358 с.

*Проставилина М. В.
студент 4го курса*

*Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева
Россия, г. Саранск*

АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ФИЛИАЛА ОАО «МРСК ВОЛГИ» – «МОРДОВЭНЕРГО» И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ЕЕ ОПТИМИЗАЦИИ

Аннотация: В управлении хозяйственной деятельностью любой организации важную роль играет анализ налоговых обязательств, который позволяет изыскать резервы для расширения инвестиций за счет экономии от применения льгот и преференций. Проведение всестороннего анализа налоговой нагрузки позволяет организации не только оптимизировать налоговые платежи, но и минимизировать налоговые риски проведения выездной налоговой проверки. Статья носит практический характер, написана по результатам исследования особенностей налогообложения Филиала ОАО «МРСК Волги» – «Мордовэнерго» и содержит рекомендации по оптимизации налоговой нагрузки, которые могут быть применены и другими филиалами распределительных сетевых компаний.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, анализ, оптимизация, налог, имущество, транспорт, земля, амортизация.

Актуальность данной темы обусловлена рядом причин. Во-первых, деятельность любого субъекта хозяйствования обусловлена неизменным стремлением к извлечению максимально возможной прибыли. При этом максимизация экономического результата может быть достигнута как путем увеличения доходов, так и путем сокращения расходов, к числу которых относятся и обязательные платежи в бюджет.

Во-вторых, анализ налоговой нагрузки и ее сравнение со среднеотраслевой нагрузкой может являться для предприятия индикатором эффективности внутренней работы по налогообложению, поскольку завышенная налоговая нагрузка может означать, что не используются установленные льготы и преференции [4].

В-третьих, анализ налоговой нагрузки позволяет аккумулировать на предприятии учетно-аналитическую информацию, необходимую для минимизации налоговых рисков и обеспечения налоговой безопасности как предприятия, так и его собственников и должностных лиц, на которых может быть наложена как административная, так и уголовная ответственность за налоговые правонарушения и преступления [1].

Сущность и методы расчета налоговой нагрузки вызывают активные дискуссии в литературе [2; 3; 5]. В данной статье мы не ставим задачу уточнения теоретических и методических аспектов данной категории, а сосредоточим исследование на прикладных проблемах ее расчета и оптимизации.

На практике бухгалтера, как правило, применяют простейшие методики, рекомендованные налоговыми администрациями (Минфином РФ). Проведем анализ налоговой нагрузки по данной методике на примере Филиала ОАО «МРСК Волги» – «Мордовэнерго», который самостоятельно по месту регистрации уплачивает только налоги на имущество (налог на имущество организаций, транспортный налог, земельный налог), а также страховые взносы во внебюджетные фонды. Остальные налоги в бюджет выплачивает главный офис, который находится в городе Саратов.

Рассмотрим имущественные налоги, уплачиваемые Филиалом ОАО «МРСК Волги» – «Мордовэнерго» за 2010-2013 гг.

Таблица 1 – Динамика показателей уплаченных Филиалом ОАО «МРСК Волги» – «Мордовэнерго» имущественных налогов в консолидированный бюджет РМ, р.

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Налог на имущество организаций	5 419 247	7 120 415	7 806 065	15 558 354
Транспортный налог	1 297 873	1 172 050	1 225 591	1 281 268
Земельный налог	262 731	417 618	580 493	578 673

Всего уплаченных имущественных налогов	6 979 851	8 710 083	9 612 149	17 418 295

Из таблицы видно, что налоговые платежи организации по имущественным налогам имеют тенденцию роста по сравнению с предыдущими годами. Наибольшее увеличение произошло по налогу на имущество организаций. Налоговые платежи по данному налогу увеличились в 2013 году по сравнению с 2010 годом на 10 139 107 р. Причем самое резкое и значительное увеличение произошло в 2013 году за счет отмены льготы по линиям электропередач. Налоговые платежи по транспортному налогу в 2011 году уменьшились по сравнению с 2010 годом на 125 823 р. Данный факт произошел за счет изменения налоговых ставок по транспортному налогу, которые в 2011 году стали ниже. В дальнейшем по транспортному налогу происходило плавное увеличение налоговых платежей, но в итоге их сумма в 2013 году так и не достигла уровня 2010 года. По земельному налогу в 2013 году произошло небольшое уменьшение налоговых платежей на 1 820 р. по сравнению с предыдущим годом. Это связано с продажей земель в некоторых районах РМ. В совокупности общая сумма налоговых платежей по имущественным налогам организации увеличилась в 2013 году по сравнению с 2010 годом на 10 438 444 р.

Рассмотрим динамику изменения имущественных налогов за 2010-2013 гг.

Таблица 2 – Динамика изменения уплаченных Филиалом ОАО «МРСК Волги» – «Мордовэнерго» имущественных налогов в консолидированный бюджет РМ, р.

Показатели	Абсолютное отклонение			Темп роста, %		
	2011 г. к 2010 г.	2012 г. к 2011 г.	2013 г. к 2012 г.	2011 г. к 2010 г.	2012 г. к 2011 г.	2013 г. к 2012 г.
Налог на имущество организаций	1 701 168	685 650	7 752 289	131,4	109,6	199,3
Транспортный налог	– 125 823	53 541	55 677	90,3	104,6	104,5
Земельный налог	154 887	162 875	– 1 820	159,0	139,0	99,7
Всего уплаченных имущественных налогов	1 730 232	902 066	7 806 146	124,8	110,4	181,2

Из таблицы видно, что объем имущественных налогов в абсолютном значении увеличился в 2013 году на 7 806 146 рублей по сравнению с предыдущим годом или на 81,2 %. Если сравнить этот показатель с предыдущими годами, то можно сделать вывод, что такое значительное увеличение налоговых платежей произошло впервые за последние годы. В 2012 году налоговые платежи увеличились на 902 066 рублей по сравнению

с 2011 годом или на 10,4 %. В 2011 году налоговые платежи увеличились на 1 730 232 рублей по сравнению с 2010 годом или на 24,8 %. Увеличение налоговых платежей в 2013 году произошло в основном за счет налога на имущество организаций. Налог на имущество организаций увеличился в 2013 году на 7 752 289 рублей по сравнению с 2012 годом, темп его роста составил 199,3 %, то есть налог увеличился почти в 2 раза. Такое увеличение в основном произошло за счет того, что из перечня льготированного имущества по налогу на имущество организаций исключены линии электропередач. Размер ставки по линиям электропередач в 2013 году составлял 0,4 %, в 2014 году – 0,7 %, в 2015 году размер ставки будет равен 1 %, в 2016 году – 1,3 %, в 2017 году – 1,6 %, в 2018 году – 1,9 %. То есть Филиал ОАО «МРСК Волги» – «Мордовэнерго», имеющий до 2012 года льготу по налогу на имущество, теперь платит налог по этому имуществу по пониженным ставкам.

Налоговая нагрузка рассчитывается как отношение суммы уплаченных налогов и доходов без НДС и акцизов (включаются доходы от реализации и прочие доходы).

Рассмотрим динамику показателей налоговой нагрузки Филиала ОАО «МРСК Волги» – «Мордовэнерго» за 2010-2013 гг.

Таблица 3 – Динамика показателей налоговой нагрузки Филиала ОАО «МРСК Волги» – «Мордовэнерго», р.

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Доход организации	27 949 962	124 340 812	62 941 074	77 411 503
Всего уплаченных налогов	6 979 851	8 710 083	9 612 149	17 418 295
Налоговая нагрузка, %	24,97	7,01	15,27	22,5

Из таблицы видно, что налоговая нагрузка Филиала ОАО «МРСК Волги» – «Мордовэнерго» в 2010 году составила 24,97 %, что выше среднеотраслевого показателя, который в 2010 году составлял 5,1 %. Такой высокий уровень налоговой нагрузки связан с тем, что в 2010 году организация имела небольшой доход, а уровень налоговых платежей оставался на уровне предыдущего года. В 2011 году произошло резкое уменьшение налоговой нагрузки на организацию в связи с тем, что организация за 2011 год получила почти в 4,5 раза больше дохода по сравнению с предыдущим годом, а уровень налоговых платежей хоть и увеличился, но незначительно. Таким образом, налоговая нагрузка Филиала ОАО «МРСК Волги» – «Мордовэнерго» в 2011 году составила 7,01 %, что все же выше среднеотраслевого показателя, который в 2011 году составлял 4,5 %. В последующие года налоговая нагрузка увеличивалась с большой скоростью. В 2012 году она составила 15,27 %, что намного выше среднеотраслевого показателя, который в 2012 году составлял 3,8 %, в 2013 году – 22,5 %, что так же намного выше среднеотраслевого показателя, который в 2013 году составлял 4,7 %. Увеличение налоговой нагрузки в 2012

и в 2013 годах произошло за счет того, что доход организации резко сократился, а налоговые платежи резко увеличились.

Проанализировав данные можно сделать вывод о том, что уровень налоговой нагрузки за последние 4 года постоянно держался выше среднеотраслевых показателей. Это связано с тем, что организация получает относительно небольшие доходы, а имея большое количество имущества, как движимого, так и недвижимого, она платит значительную сумму налоговых платежей по имущественным налогам.

В 2011 году организация предприняла попытку снизить свою налоговую нагрузку и приблизить ее к среднеотраслевому показателю. В данный период организация стремилась получить как можно больше дохода, предоставляя дополнительные услуги. Так же благоприятное влияние оказал тот факт, что в 2011 году снизились ставки по транспортному налогу, что уменьшило сумму налоговых платежей по данному налогу. Благодаря этому налоговые платежи в 2011 году увеличились незначительно. Под влиянием этих факторов организация смогла значительно сократить свою налоговую нагрузку, но, к сожалению, долго продержат данный показатель на уровне среднеотраслевых она не смогла и в 2012 году налоговая нагрузка на организацию снова сильно увеличилась. К тому же, в 2013 году организация потеряла льготу по линиям электропередач. В связи с основным видом деятельности организации большое количество имущества попадало под данную льготу и ее отмена привела к значительному увеличению сумм налоговых платежей по налогу на имущество организаций. Следовательно, налоговая нагрузка в данный период сильно увеличилась и будет продолжать расти.

В связи с этим организации требуется провести мероприятия по налоговому планированию, которые будут направлены на снижение налоговой нагрузки, снижение налоговых платежей организации и, следовательно, улучшения ее финансового состояния за счет высвобождения части финансовых ресурсов.

Каждая организация стремится сократить свое налоговое бремя. В связи с этим, Филиалу ОАО «МРСК Волги» – «Мордовэнерго» можно дать следующие рекомендации по оптимизации уплачиваемого транспортного налога:

1) использование транспорта только на территории хозяйствующего субъекта. Чтобы не платить налог по таким машинам, достаточно не регистрировать данные транспортные средства. Поскольку транспорт не принимает участия в движении по дорогам общего пользования, его эксплуатация без регистрации на территории организации не вызовет никаких нареканий со стороны автоинспекции.

2) использование пониженных ставок на спецтехнику. Данная схема используется в организации, благодаря чему ей удалось сохранить большое количество финансовых ресурсов.

3) уменьшение мощности двигателя. В целях снижения транспортного налога организации можно предложить скорректировать налоговую базу за счет двигателя, то есть уменьшить его мощность с внесением изменений в ПТС, либо приобрести менее мощный двигатель и зарегистрировать его.

4) аренда некоторых транспортных средств. Организации будет выгодно по некоторым транспортным средствам заключить со своими работниками договора аренды их личных автомобилей. При этой схеме обязанностей по уплате транспортного налога не возникает. Зато организация обязана выплачивать сотрудникам арендную плату.

5) лизинг транспортных средств. Организация может не платить транспортный налог, заключив договор аренды (лизинга). Налог платит тот, на кого зарегистрировано транспортное средство, то есть если автомобиль зарегистрирован на лизингодателя, то он и является плательщиком налога.

6) списание в утилизацию пришедших в негодность транспортных средств или их продажа. Все дело в том, что уплата налога не зависит от того, в каком состоянии ТС. Оно может быть не на ходу или разобрано на запасные части. Обязанность по уплате транспортного налога зависит от регистрации транспортного средства, а не от фактического наличия данного транспортного средства у организации.

Филиалу ОАО «МРСК Волги» – «Мордовэнерго» можно дать следующие рекомендации по снижению налоговой нагрузки на недвижимое имущество:

1) способ амортизации. Филиал ОАО «МРСК Волги» – «Мордовэнерго» применяет линейный способ амортизации. С позиции облегчения бухгалтерского труда линейному методу нет равных. А вот с точки зрения оптимизации налога на имущество он является не самым выгодным. Наиболее выгодным является способ уменьшаемого остатка, при котором амортизация начисляется быстрее и, следовательно, налог на имущество за срок полезного использования будет значительно меньше.

2) в собственности организации большое количество основных средств, для уменьшения налоговой нагрузки на недвижимое имущество можно избавиться от излишнего оборудования, которое не используется для осуществления организацией основной деятельности;

3) установить максимальный лимит для признания объектов в качестве основных средств – 40 000 рублей. Законодательство разрешает учесть имущество, отвечающее признакам основных средств, в качестве материально-производственных запасов, если их стоимость меньше лимита, установленного в учетной политике организации (но не больше 40 000 рублей).

4) снижение налогового бремени по земельному налогу путем переоценки кадастровой стоимости земли. Для того чтобы изменить кадастровую стоимость земельного участка, необходимо определить его рыночную стоимость. Для реализации данного мероприятия следует

привлечь независимую экспертно-оценочную компанию. Это позволит изменить величину кадастровой стоимости в земельном кадастре и налог будет исчисляться уже с новой стоимости земельного участка.

Таким образом, предложенные Филиалу ОАО «МРСК Волги» – «Мордовэнерго» меры, позволят снизить налоговые обязательства по налогу на имущество организаций, транспортному и земельному налогу, но применять их нужно в рамках возможностей, предоставленных Налоговым Кодексом РФ. Прежде чем выбрать ту или иную схему оптимизации налога, необходимо изучить нормы налогового законодательства, арбитражную практику, просчитать все налоговые и юридические риски, трудовые и денежные затраты, которые повлекут за собой налогосберегающие схемы.

Использованные источники:

1. Королева Л. П., Гавина Е. В. Значение учетно-аналитической информации в обеспечении налоговой безопасности хозяйствующего субъекта (на примере малого инновационного предприятия промышленности ООО «Рефлакс-С») // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. – 2014. – № 2. – С. 249-255.
2. Макаркина Н. Л. Налоговая нагрузка: понятие и методы расчета / Н. Л. Макаркина // Академический вестник. – 2013. – № 1. – С. 202-207.
3. Налоги и налогообложение. Палитра современных проблем: монография для магистрантов, обучающихся по программам направления «Финансы и кредит» / Под редакцией И. А. Майбутова, Ю. Б. Иванова. Москва, 2014. Сер. Magister
4. Полежайкина К. С., Королева Л. П. Налоговые льготы – эффективный инструмент регулирования экономики // Экономика и социум. – 2014. – № 2-3 (11). – С. 1004-1010.
5. Самсонов Е. А. Расчет величины налоговой нагрузки организации / Е. А. Самсонов, Г. А. Баяскаланова // Сборники конференций НИЦ социосфера. – 2013. – № 38. – С. 162-164.

*Прохорова К.С.
студент 5 курса
экономический факультет
Петрова И.Ф., к.э.н.
доцент*

кафедра бухгалтерский учет и аудит

ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина»

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС КАК ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Работа посвящена изучению бухгалтерского баланса как источника информации для анализа финансового состояния предприятия. В данной статье проведен анализ финансового состояния СПК «Пламя революции» Барышского района по данным бухгалтерского баланса.

Ключевые слова: бухгалтерский баланс, финансовое состояние, ликвидность, актив, пассив, отчетность.

Финансовое состояние – важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия.

Традиционной базой для анализа финансового состояния предприятия является бухгалтерская отчетность. Это неслучайно, так как именно отчетность является самым доступным источником информации, который регулярно собирается и обновляется. Бухгалтерская отчетность составляется на основе данных финансового учета с целью обобщения и представления информации для внутренних и внешних источников. Комплексный характер бухгалтерской отчетности обусловлен множеством отражений разных аспектов одних и тех же операций и явлений. Данные, представленные в одной форме, дополняются сведениями, полученными из других форм, что в свою очередь дает полное представление о совершенных хозяйственных операциях и в целом о предприятии.

Среди всех форм квартальной и годовой отчетности, для анализа финансового состояния наибольшее значение, в первую очередь, имеют данные Бухгалтерского баланса. Это объясняется тем, что баланс содержит необходимые сведения о деятельности организации, характеристики состояния материальных запасов, расчетов, наличия денежных средств, инвестиций. Анализ финансового состояния по данным бухгалтерского баланса проведем на примере хозяйствующего субъекта СПК «Пламя революции» Барышского района. Для начала проведем анализ формирования и размещения капитала. Устойчивость финансового состояния предприятия в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы. Активы динамичны по своей природе, их структура подвержена постоянным изменениям. Оценку качественных изменений в структуре имущества предприятия можно получить с помощью вертикального и горизонтального анализа актива баланса. Анализ имущества представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Состав и размер имущества СПК «Пламя революции» в 2013 году.

Наименование статей	Стоимость, тыс.руб.				Структура, %		
	на начало года	на конец года	изменения		на начало года	на конец года	изменения (±)
			абсолютное (±)	относительное %			
1. Внеоборотные активы – всего	5425	5137	-288	94,7	51,1	44,6	-6,5
Основные средства	5425	5137	-288	94,7	51,1	44,6	-6,5
2. Оборотные активы – всего	5184	6388	1204	123,2	48,9	55,4	6,5
Запасы	5117	6211	1094	121,4	48,2	53,9	5,7
Дебиторская задолженность	33	119	89	В 3,6 р.	0,3	1,03	0,73
Денежные средства	34	58	24	170,6	0,3	0,5	0,2

Баланс	10609	11524	915	108,6	100	100	X
Коэффициент соотношения внеоборотных оборотных активов	1,046	0,804	-0,242	76,9	X	X	X

Структура имущества предприятия в 2013 году стала более мобильной, что оценивается положительно. В начале года на каждый рубль оборотный активов приходилось 1,046 руб. внеоборотных, то к концу года это соотношение изменилось в пользу оборотных активов и составило 0,804. Сокращение внеоборотных активов произошло только за счет сокращения основных средств из-за их износа. Наибольший удельный вес в структуре оборотных активов занимают запасы - 53,9%, это на 5,7 процентных пункта больше начала года. Возросла дебиторская задолженность, и к концу года она составила 119 тыс. руб., что в 3,6 раза больше начала года. Денежные средства увеличились на 24 тыс. руб. (на 70%). Предприятию целесообразно пускать в оборот денежные средства с целью получения прибыли: расширять производство, покупать новую технику и другое.

При оценке финансового состояния особое внимание следует уделить анализу источников формирования капитала, а именно собственному капиталу и резервам, долгосрочным и краткосрочным обязательствам. Анализ источников на начало и конец 2013 года представлен в диаграмме 1.

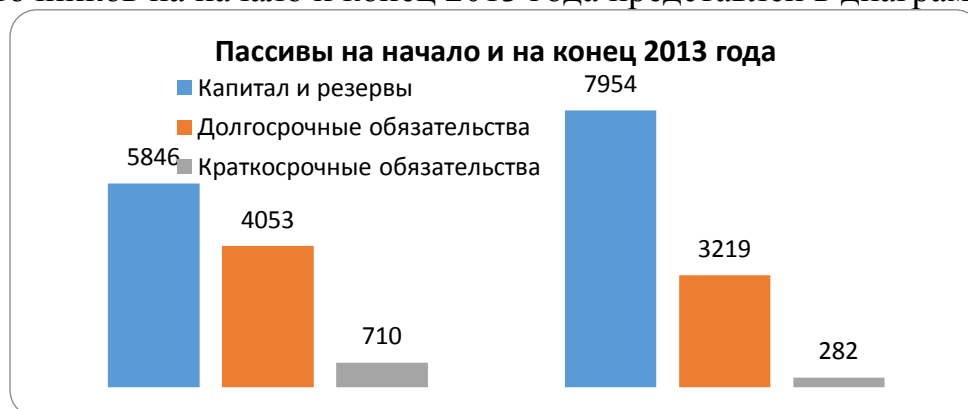


Диаграмма 1- Пассивы на начало и на конец 2013 года.

Структура пассивов хозяйства может быть признана благоприятной для эффективной хозяйственной деятельности. на конец года наибольший удельный вес в структуре пассивов занимает собственный капитал-69,0%. Удельный вес долгосрочных обязательств 28,5%, что на 9,7 меньше, чем в начале года. Удельный вес краткосрочных обязательств к концу года снизился на 7,8 процентных пунктов и составил 27,9%. Превышение суммы собственного капитала к концу года на 2108 тыс. руб.(36%) произошло за счет улучшения финансовых результатов деятельности и получения предприятием прибыли. Произошло увеличение добавочного капитала, на 1878 тыс. руб. (69%). Уставный капитал остался неизменным, его удельный вес менее 1% в общей структуре собственного капитала.

Анализ финансовой устойчивости целесообразно проводить исходя из структуры баланса. Для более детальной характеристики финансовой устойчивости следует проанализировать относительные показатели, представленные в таблице 2. Коэффициент автономии характеризует долю собственности владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность. Значение этого коэффициента за оба года находится в пределах нормативного значения. В 2013 году он возрос на 0,14. Это означает, что весь заемный капитал может быть компенсирован собственностью предприятия. Коэффициент концентрации заемного капитала (коэффициент финансовой зависимости) в 2013 году уменьшился на 0,14 и составил 0,31. Снижение показателя означает уменьшение доли заемных средств в общей сумме источников и соответственно, снижение финансовой зависимости предприятия от заемных источников. Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, насколько мобильны собственные источники с финансовой точки зрения. Значение коэффициента в 2013 году увеличилось на 0,282. Несмотря на то, что значение показателя находится в рамках норматива, для сельскохозяйственных предприятий свойственно низкое значение данного показателя. Коэффициент отношения дебиторской и кредиторской задолженности в 2013 году увеличился на 0,637. Это произошло за счет роста дебиторской задолженности и сокращения кредиторской. Значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала сократился на 0,34. В 2013 году на 1 рубль собственных средств приходилось 44 заемных. Коэффициент финансовой устойчивости в 2013 году по сравнению с 2012 годов возрос незначительно, на 0,05. 98% имущества предприятия финансируется за счет устойчивых источников.

Таблица 2 – Относительные показатели финансовой устойчивости СПК «Пламя революции».

Показатели	2012 год	2013 Год	Откло- нения (±)
Коэффициент финансовой независимости или автономии (норматив $\geq 0,5$)	0,55	0,69	0,14
Коэффициент концентрации заемного капитала (норматив $\leq 0,5$)	0,45	0,31	-0,14
Коэффициент маневренности собственных источников средств (норматив $\geq 0,1$)	0,072	0,354	0,282
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	0,055	0,692	0,637
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (норматив ≤ 1)	0,81	0,45	-0,34
Коэффициент финансовой устойчивости	0,93	0,98	0,05

(норматив > 0,8)			

Проанализировав относительные показатели можно сделать вывод, что СПК «Пламя революции» финансово устойчив, большинство показателей в 2013 году находятся в пределах нормативных значение и наблюдается положительная тенденция улучшения финансового состояния.

Использованные источники:

1. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник/Г.В. Савицкая. – Минск: ООО «Новое знание», 2010. – 688с.
2. Анализ финансовой устойчивости СПК «Пламя революции» Барышского района // Материалы III Всероссийской студенческой научной конференции (с международным участием) «В мире научных открытий» 20-21 мая 2014 г. - Ульяновск:, ГСХА им. П.А. Столыпина, 2014, т. III. Часть 4. - 247 с.

*Пунцелева Ю.И.
студент 3го курса*

*ТПУ, Институт социально-гуманитарных технологий
Россия, г. Томск*

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ

Аннотация: эффективная система развития мотивации персонала в компании - это очень важный вопрос. В работе рассматриваются различные факторы мотивации, наибольшее внимание уделяется нематериальной мотивации. Также описаны проблемы, с которыми менеджеры могут столкнуться при разработке и внедрении системы мотивации.

Ключевые слова: мотивационные факторы, мотивация персонала, системы мотивации, проблемы, связанные с системой мотивации нематериального поощрения.

Проблемы мотивации персонала существуют с момента появления наемного труда, и они по-прежнему актуальны. В настоящее время опытные менеджеры заботятся о работниках, организуют их обучение, создают эффективные бонусные схемы для успешных и активных работников. Менеджеры понимают, что увольнять квалифицированного и опытного работника невыгодно для компании. Разумнее поощрять работников как можно больше. Поскольку были введены рыночные отношения, с тех пор были замечены большие потери в квалифицированных сотрудниках, происходило это не только из-за их увольнения, но и из-за их перехода к другим конкурентным работодателям. Поэтому вопрос эффективной мотивации персонала очень актуален в наше время.

В данной статье мы проанализируем особенности системы мотивации и рассмотрим ее преимущества и недостатки.

Прежде всего, необходимо проанализировать понятие “мотивация”. Мотивация - это внутренняя энергия, которая настраивает людей на производительность в жизни и работе. Система мотивации персонала в компании - комплекс мероприятий для поощрения персонала не только с

помощью оплаты работы, но и для выработки усердия и желания работать в выбранной компании, чтобы добиться больших результатов. [1]

В настоящее время проблема мотивации персонала досконально изучена, но нет общей модели системы мотивации. Причина в том, что каждое предприятие, как и каждый работник, являются уникальными. Кроме того, существует влияние экономических и политических процессов в стране или регионе.

Исследования показывают, что при выборе места работы приоритеты расставляются следующим образом:

- 1) рост заработной платы (79% опрошенных - в 2013 году, 72% - в 2011 году, 74% - в 2009 г.)
- 2) безопасное и постоянное место работы (59% - в 2013 году, 41% - в 2011 году, 33% - в 2009 г.)
- 3) благоприятные условия труда (53%, 35 % и 45% соответственно).

А. де Сент-Экзюпери писал: “Если вы хотите построить корабль, не надо созывать людей, чтобы все спланировать, распределить обязанности, достать инструменты. Надо заразить их стремлением к бесконечному морю. Тогда они сами построят корабль.” [2] Это значит, те компании, которые ценят мощност морального поощрения, имеют больше шансов на сохранение своих работников, главное - вдохновить их на высокое качество исполнения.

Современный менеджер должен иметь в виду, что компании необходима специальная система стимулирующих мероприятий для поддержания и развития персонала. Менеджеры должны создать соответствующие условия, при которых система будет работать. Очень важно определить точную цель, необходимый и полезный результат для компании, который должен быть получен сотрудниками. Система мотивации может быть легко запущена в момент создания предприятия; в противном случае она будет болезненна для изменения в уже существующих условиях, поскольку изменения обычно воспринимаются сотрудниками враждебно.

Прежде всего, важно определить миссию предприятия, т.е. основной смысл ее существования. Следующий шаг - это определение целей предприятия, т.е. что должно быть получено, и какие нужно предпринять действия по достижению этих целей. Компания должна уделять большое внимание корпоративной идентичности (правила поведения, дресс-код, офис, интерьер, узнаваемость бренда и т.д.)

Работники должны понимать критерии оценки их работы. В этом случае их результаты измеримы и достижимы. Должна быть и система поощрений (материальных и нематериальных стимулов) для высокой производительности. [3]

Кроме того, индивидуальный подход в мотивации также является очень важным. Каждый работник имеет свои собственные потребности. Они зависят от продолжительности работы, пола, возраста, образования,

воспитания и характера человека. Известно, что женщины предпочитают удобный график работы, мужчины же больше ценят безопасное рабочее место. Молодые начинающие работники часто предпочитают карьерный рост, высокую заработную плату.

Чтобы разработать и внедрить систему мотивации, она должна постоянно контролироваться, корректироваться и совершенствоваться.

Правильно разработанная система мотивации позволяет современному работодателю: [4]

1. улучшать цели каждого работника, структурного подразделения и компании в целом, а также способы их достижения;
2. уменьшить текучесть кадров за счет удержания высококвалифицированных сотрудников путем обучения в данной компании;
3. сократить временные и финансовые затраты на поиск персонала, найма и адаптации персонала;
4. организовать бизнес-команды, дать людям уверенность в своих профессиональных навыках, которые важны для работодателя. После чего они готовы усердно работать, быть активным и стремятся к успеху.

В конце концов, правильно организованная система мотивации - это инструмент, который уменьшает затраты компании. Она функционирует так, что сотрудники работают лучше, и можно существенно сократить расходы на найм и адаптацию персонала.

В заключение следует отметить, что успех работников играет ключевую роль в стабильной работе и процветании компании. И именно мотивация играет важную роль в поддержании этого стремления. Для этого должна быть создана эффективная система мотивации, которая должна постоянно контролироваться совершенствоваться.

Использованные источники:

1. Самоукина Н.В. Эффективная мотивация персонала при минимальных затратах, или Как платить меньше, но чтобы работали лучше.-Ростов н/Д: Феникс, 2014. – 238 с.
2. Сент-Экзюпери А.де Маленький принц/Антуан де Сент-Экзюпери; [пер.франц. Норы Галь]. – М.: Эксмо, 2010. – 96 с.
3. Скрипко Л.Е. Какие факторы мотивации важны для персонала в России? Методы менеджмента качества. – М.: Пресс-релиз, 2012. – С. 290-296.
4. Тикунова Т.Н. Особенности построения системы мотивации. Менеджмент сегодня №5. – М.: Пресс-релиз, 2008. – С. 30-36.

Пуртова Л.В.
учитель начальных классов
МАОУ СОШ №100
Россия, г. Пермь

ВЕЛИКОЕ РУССКОЕ СЛОВО

*Не горько остаться без крова,
И мы сохраним тебя, русская речь,
Великое Русское Слово.
Свободным и чистым тебя пронесем,
И внукам дадим, и от плена спасем
Навеки.*

Анна Ахматова

На первый взгляд может показаться, что родной язык знают все, во всяком случае, на уровне обиходного общения. Однако в монологической речи, как устной, так и письменной, где важен точный подбор слов, многие люди чувствуют себя не очень уверенно. И происходит это не только из-за ограниченного словарного запаса, но из-за недопонимания значения слов, вызванного невнимательным отношением к смыслу каждого словообразовательного элемента. Это обнаруживается сразу, если предложить школьнику разобрать слово по составу. Даже взрослые люди (родители) не умеют «читать» смысл слова.

Язык – это средство общения людей, орудие формирования и выражения мыслей и чувств, средство усвоения новой информации, новых знаний. Но для того, чтобы эффективно воздействовать на разум и чувства, носитель данного языка должен хорошо владеть им, то есть обладать речевой культурой [2].

Язык по своей специфике и социальной значимости – явление уникальное: он является средоточием духовной культуры народа, основной формой проявления национального и личностного саморазвития и, наконец, первоэлементом художественной литературы как словесного искусства.

На первый взгляд может показаться, что родной язык знают все, во всяком случае, на уровне обиходного общения. Однако в монологической речи, как устной, так и письменной, где важен точный подбор слов, многие люди чувствуют себя не очень уверенно. И происходит это не только из-за ограниченного словарного запаса, но из-за недопонимания значения слов, вызванного невнимательным отношением к смыслу каждого словообразовательного элемента.

Слово в моём представлении – это живое существо. Оно может обижаться, сердиться, радоваться, подобно человеку. Слово может менять свой характер и облик. У него есть сердце – корень. Есть слова с добрым бескорыстным сердцем, с большой открытой душой, умеющие тепло улыбаться, вдохновлять людей на подвиги, лечить от болезней,

поддерживать человека в трудную минуту. А другие слова таят в себе равнодушие, эгоизм, корысть, зависть.

Корень – родоначальник слова. Работа над значением корня имеет огромное практическое значение. Вся система по теме «Состав слова и словообразование» должна быть рассчитана на то, чтобы научить определять значения слова, не теряя из виду перспективу, состоящую в том, что формируемое у детей умение обнаруживать морфемы важно не только само по себе, но и в первую очередь как опора обогащения словаря, развития орфографических навыков [3].

Представьте себе, что вы идёте по огромному цветущему лугу, полному прекрасных полевых цветов. Вы набрали уже множество, а вокруг – «непечатый край» всё новых и новых цветов... Нечто подобное испытываешь, сталкиваясь с богатством красивого русского языка, со словесными сокровищами нашего народа... Каждый человек, хоть раз задумывался и пытался ответить на вопросы связанные с языкознанием. Откуда получают название реки, города, деревни. На одни вопросы языковеды дали ответы, другие остаются загадкой, ждут своего исследования. Но, есть вопросы, на которые невозможно ответить. К ним принадлежит вопрос о количестве слов в том или ином языке. Одни слова образуются вновь, другие уходят из обихода (устаревают), некоторые становятся многозначными или «получают» переносное значение.

А сколько слов необходимо для общения человеку? При ответе на этот вопрос нужно иметь в виду, о каком человеке идёт речь. Немаловажное значение здесь имеет возраст, уровень знаний, культуры, даже место работы и т.д. Вопрос о словарном запасе человека занимает не только лингвистов. Он становится в ряде художественных произведений. У Эллиотки Щукиной в своём словарном запасе из романа «Двенадцать стульев» в свободном обиходе было всего 300 слов. Но это, конечно, в романе, а в жизни каждый человек использует иное количество слов.

Каждое слово в своё время кто – то первым произнёс и написал. К сожалению, авторство многих слов установить бывает очень трудно. Многозначность слов очень интересна.

Например: Энантиосемия — это термин для обозначения ситуации, когда одно слово имеет два противоположных значения. Например, во фразе «прослушать лекцию» глагол «прослушать» можно понять как «воспринять», так и «отвлечься и не услышать». Существует и межъязыковая энантиосемия, которая довольно часто проявляется в славянских языках. Польское *uroda* означает «красота», *woń* — «запах, аромат», *zapominać* — «забывать»; в переводе с чешского *čerstvý* значит «свежий», *potraviny* — «продукты», *ovoce* — «фрукты», *pozor!* — «внимание!», *úžasný* — «восхитительный»; сербское «вредность» переводится как «ценность», а «понос» — «гордость» [3].

Интересное происходит и со словами омонимами:

Слова «зАмок» (в значении строения) и «замОк» (в значении устройства) являются омонимами в русском языке не случайно. Эти слова пришли к нам через польский и чешский языки путём лексического калькирования из немецкого, где и «зАмок», и «замОк» произносятся одинаково — «Schloß». Немецкое слово, в свою очередь, калькировано от латинского «clūsa». Возникла эта омонимия благодаря тому, что зАмок в ключевой географической точке как бы «запирает» проход вражеских войск вглубь своей территории [3].

Каким образом этимологически связаны слова «ракета» и «ракетка»?

Слова «ракета» и «ракетка» этимологически никак не связаны. «Ракета» появилась в русском языке при Петре I из немецкого, а в немецком, в свою очередь, от итальянского «rocchetta», что означает «веретено». Это объясняется тем, что ракеты-шутихи напоминали веретено внешним видом. А вот «ракетка» пришла из французского языка, где была позаимствована от арабского «ḡāḥat» — «ладонь» [4].

Какое французское слово, оказавшись в русском, было обратно заимствовано французами?

Слово «шапка» пришло в русский язык из французского через немецкий или польский. Позднее произошло обратное заимствование, и теперь у французов помимо слова «chapeau» в значении любого головного убора есть калькированное «chapka», относящееся только к меховой шапке-ушанке русского образца.

Русский язык имеет богатую историю, и нет ничего удивительного в том, что русские слова, к которым мы давно привыкли, на самом деле когда-то означали нечто совсем иное или были заимствованы из других языков, и сегодня нам остается только удивляться, как много интересных фактов о русском мы еще не знаем.

Хотелось бы закончить словами великого русского поэта.

Берегите наш язык, наш прекрасный русский язык – это клад, это достояние, переданное нам нашими предшественниками! Обращайтесь почтительно с этим могущественным орудием; в руках умелых оно в состоянии совершать чудеса [1].

Иван Сергеевич Тургенев – поэт, переводчик; член-корреспондент императорской Академии наук по разряду русского языка и словесности.

Использованные источники:

1. Окулова Г.Е. «Несколько уроков занимательного словообразования». Оса: Росстани, 1994 год.
2. Чеснокова Л.Д. «На берегах Лингвинии». «Просвещение», 1996г. В. Волина «Занимательное Азбуковедение», 1991 г.
3. Костяева Т.А. «Тесты, проверочные и контрольные работы по русскому языку».
4. Соколова Т.Н. «Школа развития речи», М.: Москва, 2006 г.

СЛОВА ОДНОЗНАЧНЫЕ ИЛИ МОНОСЕМАНТИЧЕСКИЕ. СУЩНОСТЬ ПОЛИСЕМИИ

Слова однозначные или моносемантические (от греч. один + означающий) [1].

В современном русском языке есть слова, которые имеют одно лексическое значение: помидор, снегирь, молоток, молодёжь, муравей, метель и т.д. Такие слова называются однозначными или моносемантическими, а способность слов выступать лишь в одном значении называется однозначностью или моносемией.

Д.Э. Розенталь выделяет четыре типа однозначных слов, среди которых прежде всего [2]:

Имена собственные, например: Иван, Пётр, Пермь,... Со словами первого типа дети знакомятся уже в первом классе в процессе знакомства с именами собственными.

На второе место автор ставит, как правило, недавно возникшие слова, не получившие ещё широкого распространения: лавсан, пицца, брифинг и т. д. Это объясняется тем, что для развития многозначности необходимо частое использование слова в речи, а новые слова не могут сразу получить всеобщее признание и распространение.

На третью позицию вышли слова с узкопредметным значением: бинокль, троллейбус, чемодан и т.д. Многие из них обозначают предметы специального употребления и поэтому в речи используются сравнительно редко, что способствует сохранению у них однозначности: бидон, бисер, бирюза.

Последнюю позицию занимают однозначные терминологические наименования, например: гастрит, миома, существительное, словосочетание. Если термином становится лексическая единица общелитературного употребления, то терминологическое значение обособляется и закрепляется как единственное, специальное. Например, слово затвор имеет несколько значений:

1. «Действие по глаголу затворить».
2. «Засов, запор».
3. «Запирающий механизм у разного рода орудий».
4. «Уединённая келья монаха – отшельника».

Но у этого слова есть и специальное лингвистическое значение: в фонетике затвор – «плотное смыкание органов речи, образующих преграду струе выдыхаемого воздуха при произнесении согласных звуков».

Однозначные слова, несмотря на одно присущее им значение, способны к так называемому денотативному варьированию, которое зависит

от того, какой конкретный предмет или какую конкретную ситуацию они обозначают. Ср: «Белая берёза под моим окном...»(С. Есенин). Берёза – красивое дерево; Нельзя не любить русскую берёзу. Такие денотативные варианты слов называются словоупотреблениями [3].

Однозначные слова противопоставляются другой группе слов, не менее обширной в современной лексике – словам многозначным, или полисемантическим (греч. poly – много + sema- знак) [4], а само свойство слов иметь несколько значений называется многозначностью или полисемией.

Все значения слова при этом между собой так или иначе связаны, образуя довольно сложное семантическое единство, которое называется семантической структурой слова. Между значениями многозначного слова существует, по мнению лексикологов, определённая семантическая связь, что даёт основание считать их значениями одного и того же слова. Эта связь может основываться на том, что в значениях обнаруживаются общие семантические элементы.

С многозначными словами дети в начальной школе знакомятся в первом классе в букварный период. Так в азбуке предлагаются слова лиса и заяц. Дети составляют предложения с этими словами. Например: Лиса побежала к норе. Света хитрая как лиса и т. д. Продолжается эта работа в течение всего периода обучения грамоте. Например: черепаха и мышка; стол, листья, дом, ручка, играл, и т. д. Мы видим, что общее для этих значений – слабое, незначительное проявление признака (скорости движения, голоса). Часто при полисемии одно значение слова является основным, стержневым, вокруг которого как бы располагаются остальные значения. Основное значение слова тихий – слабовзвучный, едва слышимый, негромкий.

Развитие многозначности слова – это длительный исторический процесс. В момент возникновения слово всегда однозначно. Историческое развитие значений слов, идущее в том или ином направлении, обуславливает и известный тип соотношений между сосуществующими в дальнейшем значениями, точно также как характер взаимоотношений между сосуществующими значениями слова определённым образом указывает на ход его семантического развития. Понятно, что далеко не всегда семантическое развитие слова приводит к осуществлению новых и старых значений- нередко новые значения вытесняют прежние или оттесняют их на второй план. Следовательно, определение значений, как «главных», «основных», «первичных», с одной стороны, и «вторичных», «переносных» - с другой, может иметь различный смысл, в зависимости от того, говорим ли мы об историческом развитии семантики слова или же о тех соотношениях, которые существуют в данный момент.

Первичные и вторичные значения слова связаны с историей слова. При своём возникновении слова всегда однозначно – это значение первичное,

непроизводное. Вторичные, производные значения могут возникать в результате переноса данного названия на другие предметы, признаки, действия, состояния на основе их сходства (метафора) или смежности (метонимия).

Прямые (основные) и переносные (вторичные) значения слова связаны с тем, ощущается ли говорящими образность слова, употреблённого в данном значении. Прямое значение – образное, стилистически окрашенное.

То, что переносное, вторичное с исторической точки зрения может стать его основным значением, а употребление слова в историческом основном значении будет ощущаться говорящими уже как проявление вторичного значения, конечно, никак не свидетельствуют о неоправданности или «бесцельности» как считает В.А. Звегинцев, таких категорий, как «основное значение», «прямое значение», «переносное значение» [3].

Различаются два основных вида переносного значения слова: метафорический перенос и метонимический перенос.

В основе метафорического переноса лежит сходство предметов, явлений в широком смысле этого слова; следовательно, метафорический перенос связан с сопоставлением и сравнением явлений, а новое значение у слова является результатом ассоциативных связей. Такой перенос может быть осуществлён на основе сходства внешних признаков: по форме, месторасположению предметов, цвету, вкусу, а также по сходству функций предметов и др.

Например:

1) яблоко (плод) и яблоко (глазное). Перенос основан на сходстве формы;

2) золотая (вещь) и золотая (осень). Перенос основан на сходстве цвета;

3) нос (человека) и нос (корабля). Перенос основывается на сходстве расположений частей;

4) дворник (работник) и дворник (стеклоочиститель у автомобиля). Перенос основывается на сходстве функций.

Метонимия (греч. *metonymia* – переименование) – перенос названия с одного предмета (явления действия) на другой на основе их смежности. В основе метонимии – пространственные, временные, ситуативные, логические и другие отношения. Название может быть перенесено:

1) с сосуда, вместилища, помещения на содержимое, предмет, находящийся внутри: съел всю тарелку, чайник вскипел, зал заплодировал.

2) С социальной организации, учреждения на совокупность его сотрудников. Например: институт объявляет приём студентов. Вся фабрика встречала его.

3) С места населённого пункта на совокупность его жителей. Например: вся Рязанщина собирает урожай. На их свадьбе гуляла вся Пермь.

4) С социального события, мероприятия на его участников.

Например: съезд закончился – съезд постановил. Суд начался – Встать: суд идёт!

5) С материала на изделие из этого материала. Например: дом фарфора; серебро досталось нашим спортсменам; она вся в золоте; не то на серебре... на золоте едет...

6) С действия на его результат. Например: провести набор студентов – студенты нового набора; началась обмотка провода – протёрлась обмотка провода.

7) С действия на место или время действия: вход воспрещён – вход (надпись на двери); край для остановки поезда – ждать на остановке.

8) С действия на предмет, с помощью которого действие осуществляется: пароход дал свисток – купить свисток; раздался гудок-клапан гудка.

9) С предмета на процесс и время этого процесса: вкусный обед-пригласить на обед, в обед пошли в магазин; просёлочная дорога, ему предстояла утомительная дорога, всю дорогу молчал.

10) С отрасли знания, науки – на предмет этой науки и наоборот: грамматика – строй языка и раздел языкознания, изучающий строй языка.

11) С имени человека – на его произведение: читать Пушкина, любить Гоголя.

12) С географического названия – на предмет, изделие: цинандали – сорт вина, производимого в Цинандали; Жигули – название марки автомобиля ВАЗ на Волжском автозаводе в районе Жигулей.

Иногда можно говорить лишь об употреблении слова в особом, не собственном ему значении. Это синтаксическая метонимия: боль в голове прошла, после питья кофе пошли гулять – после кофе пошли гулять.

Разновидностью метонимии является синекдоха – такой перенос значения, когда название целого используется для наименования части целого, и наоборот. Нередко такой перенос значения наблюдается у соматизмов – слов, обозначающих части человеческого тела (голова, рука и т. д.): голова – «умный человек», рука – «тот, кто оказывает поддержку». В результате переноса у слов образуется новое значение, которое закрепляется речевой практикой. Слово в переносном значении, как и в прямом, продолжает выполнять номинативную функцию. Такой вид переноса (метафора, метонимия, синекдоха) называется общеязыковым. От общеязыковых метафор, метонимии, синекдохи следует отличать индивидуальные, или индивидуально – авторские. Они возникают в определённом контексте с целью придать речи большую образность, выразительность. Индивидуально – авторские метафоры, метонимии, синекдохи – это тропы, т. е. изобразительно – выразительное средство языка. Эксперссивность этих приёмов создаётся за счёт соединения в слове двух значений – называется то, с чем сравнивается, подразумевается то, что сравнивается:

- Теперь его одноглазое кожаное лицо ... стало хитрым и ликующим.
- Одна изба стремилась перещеголять другую по обилию света.

Семантическая структура слова, его значения раскрываются и описываются в толковых словарях.

Итак, при полисемии звуковое единство всегда сочетается с большим или меньшим смысловым единством. Это смысловое единство скрепляет слово, позволяя ему при любом количестве и разнообразии значений оставаться самим собой.

Однако в русском языке (как и в других языках) есть немало одинаково звучащих слов, не имеющих ничего общего в значении. От многозначных слов, т. е. слов, которые в различных контекстах (иначе говоря, в зависимости от тех лексико – семантических позиций, в которых они выступают) имеют различные значения, принято ограничивать слова – омонимы.

Омонимией – называется звуковое совпадение разных языковых единиц, которые семантически не связаны друг с другом. Сложнее обстоит дело в случае лексической омонимии [1].

Лексические омонимы (греч. *homos* – одинаковый, *опута-* имя) – это слова, имеющие одинаковую форму (звучание, написание), но разные по значению: такт (1) – метрическая музыкальная единица, такт (2) – чувство меры, создающее умение вести себя прилично, подобающим образом. Лексические омонимы объединяются в ряды – не менее двух слов, принадлежащих к одной части речи. Различаются два типа лексических омонимов: полные и неполные (частичные).

Полные лексические омонимы – это слова, которые совпадают во всех грамматических формах: исполнить (1) – осуществить, претворить в жизнь; исполнить (2) – наполнить каким – нибудь чувством.

Неполные лексические омонимы – это слова, принадлежащие к одной и той же части речи, но у которых система грамматических форм совпадает не полностью: газ (1) и газ (2), такт (1) и такт(2) (второй член омонимического ряда в обоих случаях не имеет формы множественного числа), зреть (1) (зреет) – спеть, созреть и зреть(2) (зрит) – смотреть, глядеть, видеть.

Как правило, омонимический ряд состоит из двух- трёх слов. Более многочисленные ряды встречаются редко.

Слова – омонимы соотносятся с явлениями действительности независимо от другого, между ними не существует какой – либо ассоциативной связи, свойственной разным значениям многозначного слова. Поэтому смешение лексических значений слов – омонимов при их реализации является практически невозможным. От лексической омонимии следует отличать случаи так называемой относительной омонимии [6].

1. Фонетические омонимы (омофоны) – это слова, имеющую одинаковую звуковую оболочку, но разное написание. С этими словами дети

знакомятся уже в первом классе, проходя тему «Парные согласные».

В отличие от лексических омонимов, омонимический ряд которых состоит из слов, принадлежащих к одной и той же части речи, омонимы могут принадлежать так и к одной, так и к разным частям речи: плод (сущ), плот (сущ.), лесть (сущ), лезть (глагол).

2. Грамматические омонимы (омоформы) – это слова, имеющие одинаковое написание, но различающиеся ударением, в силу чего они имеют разное произношение. С грамматическими омонимами омографами) дети знакомятся уже в букварный период.

Например: замок – замок, кружки – кружки и т. д.

Омонимы появляются в языке в процессе его исторического развития.

1. Наиболее разнообразные причины появления лексических омонимов.

2. Распад полисемии как результат семантического расщепления полисемантического слова: в процессе исторического развития разные значения одного и того же слова становятся настолько далеки от другого, что начинают восприниматься как разные слова. Первоначальная семантическая близость в этом случае может быть установлена только путём этимологического анализа. Так, в результате семантического расщепления многозначного слова, т.е. лексико – семантическим способом словообразования, в русском языке появились слова – омонимы: живот(1) – жизнь (уст.; ср.: не на живот, а на смерть) и живот (2) – часть тела; ладья (1) – лодка, судно и ладья (2) – шахматная фигура.

3. Распад полисемии - очень длительный процесс. Подчас бывает трудно дать однозначный ответ: произошла окончательная утрата семантических связей между значениями одного и того же слова и образование на базе этого слова двух слов – омонимов или семантические связи ощущаются, в силу чего слово сохраняет своё единство. Отсутствие единого подхода приводит к разнобою в подаче и толковании слов в различных словарях. Сравнение. Например: словарные статьи к словам долг, лад, славный в «Словаре русского языка» С.И. Ожегова, «Толковом словаре русского языка» под редакцией Д.Н. Ушакова и др. [7].

4. Случайное совпадение в звучании русского слова и заимствованного: лава (1)- забой (русс.) и лава (2) – расплавленная масса металла; лейка (1) – инструмент для поливки, русск.) и лейка (2) – фотоаппарат (из нем.). Случайное совпадение в звучании может наблюдаться у слов, заимствованных из разных языков: гол (1) – остов, корпус корабля (голл hol) и гол (2) – мяч, забиваемый в ворота (англ. Goal). Совпадение в звучании может наблюдаться у слов, заимствованных из одного языка: помпа (1)-насос (из франц.в 19в.) и помпа (2)-пышность (из франц. В 20 веке).

5. Возможное совпадение в звучании в результате происходящих в языке фонетических и орфографических изменений. Слова, ранее

различающиеся в произношении или написании, приобретают одинаковую звуковую оболочку, т. е. становятся омонимами: лук (1) – растение и лук (2) – оружие для метания стрел; мир (1) – вселенная и мир – покой, тишина; это малопродуктивный способ образования омонимов.

6. Результат словообразовательных процессов: ключ(1) – металлический стержень особой формы для отпирания и запираания замка (от клюка) и ключ (2) – бьющий из земли источник (от глагола клюкать).

Появление омофонов является результатом фонетических изменений: лук – луч (лук) – оглушение в конце слова, подвести (подводить) – подвезти (подводить)- ассимиляция по глухости и др.

Омофоны появляются в процессе формообразования: вкапывать (от вкапать) и вкапывать (от вкопать), зубрила (сущ.) и зубрила (прош.вр.от зубрить), в процессе перехода слова из одной части речи в другую: рабочий (сущ.) и рабочий (прил.). С этой группой омонимов дети знакомятся только в третьем классе в третьей четверти [7]/

Разграничение слов – омонимов и многозначных слов представляет большие трудности, что вызвано , во – первых , тождеством их звукового состава, во – вторых, возможностью возникновения омонимов в результате распада полисемии. Одним из способов, позволяющих разграничивать омонимию и полисемию, является подбор синонимов к словам и сравнение синонимов между собой: платформа (1) – перрон и платформа (2) – программа действий.

Разграничение полисемии и омонимии способствует также установлению лексической сочетаемости слов , а также их синтаксической сочетаемости.

Омонимия широко отражается в толковых словарях, имеются и специальные словари омонимов.

Выводы: Анализ лингвистической литературы позволил выявить различные подходы к пониманию сущности понятия слова.

В лексическом составе любого языка существуют моносемантические и полисемантические слова. В структуре полисемантического слова между значениями наблюдается определённая семантическая связь, что даёт основание считать их значениями одного и того же слова.

В анализируемом нами курсе русского языка понятие лексики, слова моносемантического и полисемантического слова не вводится. Однако предлагаемый авторами материал предоставляет богатые возможности для знакомства учащихся, его значением, наблюдением над использованием однозначных и многозначных слов.

С полисемией тесно связано внешне схожее с ней явление омонимии. Слова – омонимы соотносятся с явлениями действительности независимо одно от другого, между ними не существует какой – либо ассоциативной связи, свойственной разным значениям многозначного слова.

В изучаемом курсе русского языка понятие омонимии не вводится, но

проводятся наблюдения над словами, одинаково звучащими, но не связанными между собой по смыслу. Наряду с лексическими омонимами учебный материал предполагает знакомство с омоформами и омографами.

В школе мной разработан факультатив для начальной школы с 1-4 классы «На берегах Лингвинии». Он помогает детям глубже понять значение слова, раскрывает богатство русского языка, развивает кругозор учащихся и речь.

Использованные источники:

1. Арсирый Т.А. Занимательные материалы по русскому языку, М.: Просвещение . 1995
2. Ахманова О.С. Словарь омонимов русского языка. М.: Русский язык. 1986
3. Звягинцев В.А. Теоретическая и прикладная лингвистика., М.: Просвещение. 1968
4. Калинин А.В. Лексика русского языка., М.: Московский университет. 1978
5. Лекант П.А. Современный русский литературный язык. М.: Высшая школа. 1982
6. Смирнов С.А. Педагогика: педагогические теории, системы, технологии. 1998
7. Шмелев Д.Н. Современный русский литературный язык. Лексика. М.: Просвещение 1977

*Пустоветов С.Е.
студент*

*факультет «Налоги и налогообложение»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
Россия, г. Москва*

ВОПРОСЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ И БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Изучение взаимодействия денежно-кредитной и бюджетной политики началось с 1930-х гг., когда была осознана роль этих инструментов в государственном регулировании экономики.

Бюджетная политика - это деятельность правительства по управлению доходами и расходами государственного бюджета. Под денежно-кредитной политикой понимается совокупность мер и действий органа, регулирующего денежное обращение в стране, по управлению величиной денежной массы в экономике.

Основы теории денежно-кредитной и бюджетной политики начала XXI века составляют разработки передовых направлений экономической мысли – неоклассической и неокейнсианской школ.

Неоклассическая школа, продолжая традиции экономической доктрины свободного рынка, следует пути либерализации отношений между

хозяйствующими субъектами. Напомним, что в основе идей неоклассиков лежат такие аспекты, как:

- гипотеза естественного уровня выпуска;
- теория рациональных ожиданий;
- гипотеза эффективности рынков;
- гипотеза перманентного дохода.

Перечисленные постулаты являются обоснованием рациональности экономических агентов. В этой связи, неоклассики настаивают на том, что экономическое равновесие формируется под влиянием изменений совокупного предложения. Данная идея сформулирована в теории реальных деловых циклов. Отсюда равновесие в целом устойчиво, поэтому нет смысла в государственной политике, направленной на сглаживание его краткосрочных колебаний.[4]

В то же время, неоклассики соглашались с неизбежным характером государственного участия в экономике в виде денежно-кредитной и бюджетной политики, так как тем самым оно исполняет свои функции. Однако в ходе проведения указанных мер необходимо стремиться к минимизации искажений, вносимых денежно-кредитной и бюджетной политикой в механизм свободного рыночного регулирования. К основным искажениям относятся:

- 1) налоги;
- 2) государственные инвестиции;
- 3) необоснованная эмиссия.

По причине допущения подобных искажений возникают такие последствия, как инфляция и рост государственного долга.

В этой связи цель взаимодействия денежно-кредитной и бюджетной политики сводится к минимизации вышеперечисленных искажений.

В ходе анализа наиболее эффективных способов осуществления взаимодействия для минимизации данных искажений, были представлены следующие выводы:

1) Роль бюджетной политики состоит в поддержании стабильности и устойчивости государственного долга и установлении оптимальных (для экономических агентов) и, по возможности, минимальных налогов. Государственные инвестиции носят негативный характер.

2) Роль денежно-кредитной политики –противодействовать и нейтрализовать искажения, вызываемые бюджетной политикой. Также, в рамках денежно-кредитной политики должны складываться, либо устойчивый рост денежной массы при стремлении к нулевой реальной процентной ставке, либо таргетирование процентной ставки в попытках обуздать инфляцию.

Неокейнсианское направление в значительной степени вобрало в себя достижения неоклассической школы, согласившись с большинством постулатов о рациональности экономических агентов. Однако, продолжая

идеи Дж. Кейнса [3], последователи данной школы настаивают на том, что экономической равновесие формируется под влиянием совокупного спроса, что предопределяет его неустойчивость. По этой причине неокейнсианцы также предлагают поправку, которая касается эффективности рыночного механизма. Дело в том, что в неоклассической школе предполагается абсолютная эффективность рыночного механизма: цены и заработная плата мгновенно реагируют на изменения равновесия, а на рынках действует совершенная конкуренция. Неокейнсианцы ограничивают эффективность рыночного механизма: цены и заработная плата - «жесткие» (то есть медленно реагируют на изменения равновесия), а на рынках действует монополистическая конкуренция. Поэтому неокейнсианская школа добавляет к вышеперечисленным искажениям денежно-кредитной и бюджетной политики искажения рыночного механизма.

В ходе анализа наиболее эффективных способов осуществления взаимодействия различными авторами, представляющими неокейнсианскую школу экономической мысли, большинство из них пришло к следующим выводам.

1) Денежно-кредитная политика является основным инструментом сглаживания колебаний совокупного равновесия и минимизации искажений. В рамках денежно-кредитных мер могут осуществляться минимизация инфляции, стимулирование экономического роста, а также минимизация государственного долга в случае, если его размер достигает существенных величин, а траектория становится непредсказуемой.

2) С помощью бюджетной политики не рекомендуется проводить меры по сглаживанию колебаний равновесия, ограничиваясь управлением государственным долгом и минимизацией несовершенства рыночного механизма путём трансфертов. Это связано с неопределённостью в эффективности фискального мультипликатора. В общем виде, данный мультипликатор зависит от издержек дополнительных госрасходов, воздействия денежно-кредитной политики в виде изменения процентной ставки (для поддержки или компенсации бюджетных инвестиций), разрыва выпуска.[5]

Таким образом, задача государственной макроэкономической политики сводится к сглаживанию колебаний общего равновесия и минимизации вышеперечисленных искажений, а взаимодействие денежно-кредитной и бюджетной политики рассматривается как единственно-верный метод решения данной проблемы.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. N 145-ФЗ
2. Основные направления бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов
3. Дж.М.Кейнс // Общая теория занятости, процента и денег.

4. Бурлачков В.К. Координация бюджетной и денежно-кредитной политики: опыт ведущих стран и его использование в России // Вестник Российского экономического университета имени Г.В.Плеханова. – 2012. №10 (52).
5. Волков И.И. Взаимодействие денежно-кредитной и бюджетной политики: теоретические и практические аспекты // Финансы и кредит. 2013. № 27.

Пустоветов С.Е.
студент
факультет «Налоги и налогообложение»
ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
Россия, г. Москва

РАЗМЕЩЕНИЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ЗАКАЗА НА ПРИМЕРЕ Г.МОСКВЫ

Размещение заказа, как муниципального, так и государственного, происходит посредством так называемого тендера. Главная задача тендера на осуществление заказа заключается в поиске поставщика, который способен предложить максимально надежное и выгодное сотрудничество.

Правом на размещение торгов обладают государственные и муниципальные заказчики, органы управления государственными внебюджетными фондами, органы местного самоуправления, казенные учреждения за счет бюджетных средств и внебюджетных источников финансирования.

Для начала заказчик должен разместить муниципальный заказ г. Москвы на официальном сайте, затем опубликовать извещение о проведении торгов в г. Москва.

Муниципальный заказ должен быть размещен на сайте муниципальных заказов г. Москвы, не зависимо от суммы, на которую рассчитан данный заказ.

Единая автоматизированная информационная система торгов города Москвы - общегородская информационная система, обеспечивающая автоматизацию процессов планирования, размещения, мониторинга, контроля и исполнения муниципального заказа города Москвы.

Единая комиссия в своей деятельности руководствуется Гражданским кодексом Российской Федерации, Бюджетным кодексом Российской Федерации, Федеральными законами от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и иными федеральными законами, нормативными правовыми актами Правительства Российской Федерации и нормативными правовыми актами города Москвы и настоящим Положением.

Размещение муниципального заказа, в первую очередь, осуществляется муниципальными отделами, формируется Единая комиссия по размещению муниципального заказа, которая включает в себя: председателя комиссии, заместителя председателя комиссии, секретаря комиссии и членов комиссии.

Департамент города Москвы по конкурентной политике является оператором единой автоматизированной информационной системы, определяет требования к структуре информационных ресурсов, является заказчиком работ и услуг по ведению, развитию и обслуживанию единой автоматизированной информационной системы, устанавливает порядок предоставления доступа к информационным ресурсам, перечень полей (сведений) этих ресурсов, обязательных для заполнения пользователями единой автоматизированной информационной системы.

Пользователями данной системы являются заказчики, орган, уполномоченный на осуществление функций по размещению заказов для нужд заказчиков, специализированные организации, органы, уполномоченные на осуществление контроля в сфере размещения заказов, бюджетно-финансовой сфере.

Пользователи единой автоматизированной информационной системы несут ответственность за полноту и достоверность вносимой в эту систему информации.

К основным направлениям деятельности органов управления муниципальным заказом относятся:

- формирование сводного плана муниципальных закупок и отчетности по ним;
- размещение заказа на основании поданных заявок;
- консультирование муниципальных заказчиков и участников размещения заказа по вопросам закупок;
- учет и анализ поставщиков для муниципальных нужд;
- мониторинг цен по основным группам закупаемых товаров для муниципальных нужд и обеспечивает этой информацией муниципальных заказчиков;

В то же время, каждый муниципальный округ также имеет свой сайт, где размещается вся информация, касающаяся муниципального заказа.

Размещение муниципальных заказов города Москвы осуществляется исключительно:

а) с начальной (максимальной) ценой контракта до 3 млн. рублей - по решению заказчика города Москвы;

б) с начальной (максимальной) ценой контракта от 3 млн. рублей (включительно) до 100 млн. рублей - при наличии решения создаваемой главным распорядителем бюджетных средств рабочей группы по проверке обоснованности заявленных потребностей подведомственных учреждений и территориальных органов, а при отсутствии подведомственных главному

распорядителю бюджетных средств учреждений и территориальных органов - по решению главного распорядителя бюджетных средств.

Главные распорядители бюджетных средств утверждают регламент работы рабочей группы по проверке обоснованности заявленных потребностей подведомственных учреждений и территориальных органов на основании типового регламента, утвержденного Департаментом города Москвы по конкурентной политике.

в) с начальной (максимальной) ценой контракта от 100 млн. рублей (включительно) до 1 млрд. рублей (за исключением заказов города Москвы, связанных с капитальным строительством) - при наличии решения Межведомственной рабочей группы по проверке обоснованности заявленных потребностей с начальной (максимальной) ценой контракта от 100 млн. рублей до 1 млрд. рублей;

г) с начальной (максимальной) ценой контракта от 1 млрд. рублей (включительно) - при наличии согласования с Мэром Москвы.

Размещение заказов города Москвы, начальная (максимальная) цена одного из лотов по которому составляет от 1 млрд. рублей (включительно), осуществляется при наличии согласования с Мэром Москвы.

Размещение заказов города Москвы, которые связаны с капитальным строительством и начальная (максимальная) цена контракта по которым составляет от 100 млн. рублей (включительно) до 1 млрд. рублей, осуществляется при наличии согласования с заместителем Мэра Москвы в Правительстве Москвы по вопросам градостроительной политики и строительства.

Чтобы привлечь большее количество поставщиков или исполнителей для участия в тендере, муниципальный заказ обязательно размещают в открытой форме.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 21 июля 2005 г. N 94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" (с изменениями от 8 ноября 2007г.).
2. Гребенщикова Я.Б. Развитие нормативно-правовой базы проведения закупок продукции для муниципальных нужд в России// Конституционное и муниципальное право. 2002. №2. С. 34-37.
3. www.zakupki.gov.ru

Пустоветов С.Е.
студент
факультет «Налоги и налогообложение»
ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
Россия, г. Москва

РОЛЬ СИСТЕМЫ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ И ПРОЦЕСС ЕЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ

Что есть межбюджетные отношения? Под межбюджетными отношениями понимаются финансовые отношения между органами федеральной власти, органами власти субъектов Российской Федерации и муниципальными образованиями по вопросам, которые касаются регулирования бюджетных правоотношений, а также организации и осуществления бюджетного процесса.

Статья 6 Бюджетного Кодекса РФ трактует межбюджетные отношения, как взаимоотношения между публично-правовыми образованиями по вопросам регулирования бюджетных правоотношений, организации и осуществления бюджетного процесса[2].

Необходимость использования механизма межбюджетных отношений можно объяснить неравномерным экономическим развитием регионов, в свою очередь, организация системы МБО преследует следующие цели: выравнивание бюджетной обеспеченности, финансирование расходных обязательств соответствующего уровня, стимулирование роста налогового потенциала, финансовое управление территориальным развитием, снижение рисков недофинансирования ключевых бюджетных услуг на местном уровне [6].

Однако, в условиях динамично развивающегося рыночного хозяйства, актуальность совершенствования межбюджетных отношений (МБО) лишь увеличилась.

Таким образом, система межбюджетных отношений должна находиться в процессе постоянного реформирования, а ее базовые принципы должны отражать актуальные потребности субъектов Российской Федерации и регионального развития.

Несмотря на положительные изменения в системе МБО и в организации бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях, достигнутые в ходе реформы межбюджетных отношений, сохраняются существенные диспропорции доходов и расходов бюджетов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

На мой взгляд, в качестве основной проблемы развития системы межбюджетных отношений можно выделить то, что они пока не в полной мере настроены на стимулирование органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления к созданию условий для предпринимательской и инвестиционной

деятельности. Именно последние, в свою очередь, являются необходимой основой для увеличения доходов бюджетов субъектов Российской Федерации, а также бюджетов муниципальных образований.

В то же время, в Бюджетном послании Президента[4], основной целью реформирования системы межбюджетных трансфертов Российской Федерации должно стать повышение качества бюджетного процесса и финансового менеджмента в субъектах Российской Федерации, в том числе за счет расширения практики учета результативности работы органов государственной власти субъектов Российской Федерации при принятии решений о предоставлении финансовой поддержки из федерального бюджета.

Таким образом, в целях решения проблем в сфере МБО следует действовать в следующих направлениях:

1) В настоящее время, ключевой задачей является расширение самостоятельности и ответственности регионов, в частности закрепление в федеральном законодательстве права субъектов Российской Федерации определять категории граждан, которым необходима поддержка, исходя из принципа нуждаемости.

2) Органы государственной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления должны иметь достаточные и действенные стимулы для расширения собственной доходной базы бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

3) В предстоящие годы необходимо завершить работу по распределению полномочий между уровнями публичной власти. Вместо практики делегирования субъектам Российской Федерации исполнения федеральных полномочий следует осуществлять передачу полномочий субъектам Российской Федерации на постоянной основе, обязательно предусмотрев и передачу субъектам Российской Федерации постоянных источников доходов в экономически обоснованном объеме.

Стоит отметить, что сегодня почти треть субъектов Российской Федерации перешла на формирование своих бюджетов в соответствии с программно-целевыми методами бюджетного планирования. В целях повышения эффективности расходования бюджетных средств на финансирование отраслей экономики и социальной сферы необходимо также стимулировать дальнейший переход к формированию бюджетов программно-целевыми методами. Необходимо продолжить стимулирование за счет средств федерального бюджета в форме грантов реализации региональных программ повышения эффективности бюджетных расходов.

Таблица 1.
Межбюджетные трансферты из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации в 2013-2016 годах, млрд. руб.

Межбюджетные трансферты из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации в 2012-2015 годах, млрд. руб.											
Наименование	2013 год(закон)	доля (%)	2014 год			2015 год			2016 год		
			проект	в %к 2013 г.	доля (%)	проект	в %к 2014 г.	доля (%)	проект	в %к 2015 г.	доля (%)
Межбюджетные трансферты	1 393,5	100,0	1 308,8	93,9	100,0	1 303,9	99,6	100,0	1 309,0	94,7	100,4
в том числе:											
дотации	603,0	43,27	603,3	100,0	46,1	615,2	102,0	47,18	664,5	108,0	50,76
субсидии	484,6	34,78	300,4	62,0	22,95	291,3	97,0	22,34	242,6	83,8	18,53
субвенции	250,6	17,98	318,1	126,9	24,3	313,6	98,6	24,05	320,0	102,0	24,45
иные межбюджетные трансферты	55,3	3,97	87,0	157,3	6,65	83,8	96,3	6,43	81,9	97,7	6,26

В свою очередь, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления должна быть проведена работа по мобилизации доходов и оптимизации расходных обязательств. Данные меры помогут сконцентрировать расходы на ключевых социально-экономических направлениях, в том числе на повышении заработной платы в бюджетной сфере.

На основе проанализированных данных, можно предположить, что процесс реформирования межбюджетных отношений в ближайшие 5 лет будет проходить в следующих основных направлениях:

- 1) укрепление финансовой самостоятельности субъектов Федерации;
- 2) создание стимулов для увеличения поступлений доходов в региональные и местные бюджеты и поиска источников самофинансирования;
- 3) создание стимулов для улучшения качества управления региональными и муниципальными финансами и соблюдения и реформирования нормативно-правовой базы межбюджетных отношений;
- 4) повышение прозрачности региональных и муниципальных финансов;
- 5) создание действенной системы оценки эффективности использования местными и региональными бюджетами выделенных средств и других межбюджетных трансфертов.

Исходя из этого, следует сказать, что для осуществления политических и экономических преобразований, а также для проведения реформ в России необходимо сформировать качественно новую модель бюджетной системы,

а также максимально возможно оптимизировать систему межбюджетных отношений, способной обеспечивать эффективное распределение и перераспределение общественных финансовых ресурсов на всех уровнях власти. Ведь в конечном итоге от этого зависит не только социально-экономическое развитие страны, но и взаимоотношения между федеральным центром и регионами.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации;
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. N 145-ФЗ ;
3. «Основные направления бюджетной политики на 2013год и плановый период 2014 и 2015 годов»;
4. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2013–2015 годах;
5. Слепов В.А., Шубов В.Б. Приоритетные направления развития межбюджетных отношений // Финансы, 2009, N 3.
6. Селезнев, А.З. Бюджетная система Российской Федерации: уч. пособие / А.З. Селезнев; под ред. проф. В.Ю. Катасонова. - М.: Магистр, 2011.

*Пустоветов С.Е.
студент*

факультет «Налоги и налогообложение»

*Цихоцкий Ф.Н.
студент*

член Научного Студенческого Общества

факультет «Государственное и муниципальное управление»

*ФГБОУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»*

Россия, г. Москва

РОЛЬ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ СВЯЗЕЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ВЫРАВНИВАНИИ

Региональный комплекс, основанный на взаимодействии образующих систем, развивается и функционирует во взаимосвязи с другими регионами и внешним миром. Эти взаимоотношения происходят преимущественно в сфере экономики. Экономические связи между регионами формируют систему экономических отношений, интересов и приоритетов региона, обусловленную разделением труда и специализацией производства, особенностями размещения производительных сил и природно-климатическими условиями. Экономические связи между регионами развиваются посредством реализации функций общественного производства.

Система межрегиональных взаимоотношений имеет многоуровневую структуру, включающую:

- уровень отдельных предприятий, организаций, фирм, граждан, осуществляющих социально-экономическую деятельность, выходящую за пределы региона

- уровень производственных комплексов, отраслей, муниципальных образований

- уровень регионов

Межрегиональные экономические связи представлены различными формами, в условиях рыночной экономики основными являются товарный обмен результатами труда, взаимовыгодное выполнение работ и оказание услуг, совместное проведение работ производственного и непроизводственного характера, взаимодействие в сферах ценообразования, проведение согласованной налоговой политики, а также совместное развитие рекреационных зон с целью привлечения туристов.

Межрегиональные экономические связи формируют систему взаимодействия регионов и способствуют развитию национальной и мировой экономики, позволяют использовать преимущества взаимодополнения экономики регионов.

Ослабление связей между регионами в свою очередь создает угрозу экономической целостности государства и негативно сказывается на общем развитии экономики страны.

В настоящее время связи между регионами добровольны и не регламентированы законодательством.

В соответствии с пунктом 1 статьи 8 Конституции Российской Федерации "В Российской Федерации гарантируются единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, ... свобода экономической деятельности", следовательно, межрегиональные связи представляют собой не связи отдельных экономик, а взаимодействие и сотрудничество в рамках единого экономического пространства субъектов Российской Федерации и отдельных субъектов хозяйствования.

Таким образом, межрегиональные связи - это взаимодействие субъектов РФ в различных отраслях (экономика, наука, культура и т.д.).

Можно выделить две основных формы межрегиональных связей: многосторонние и двусторонние и участие. Многосторонние связи предполагают участие нескольких субъектов.

К основным видам межрегиональных связей относятся:

- торгово-экономические

- научно-технические

- социально-гуманитарные

- культурные

- взаимодействие в сфере борьбы с преступностью

По территориальному признаку выделяют внешнеэкономические связи субъектов Российской Федерации с субъектами иностранных государств,

административно-территориальными образованиями и органами власти иностранных государств. Также выделяются межотраслевые связи между различными отраслями субъектов РФ.

В период глобализации экономики значительно возрастает роль внешнеэкономического фактора в развитии экономики страны и отдельных ее регионов.

С переходом России к рыночной экономике в 90-е годы произошла либерализация внешнеэкономической деятельности, что повлекло рост числа субъектов внешнеэкономической сферы. В результате произошло разделение внутри экономического пространства страны. Регионы приобретали новую специализацию. Главным стал экспортный фактор, это привело к увеличению объема экспорта сырьевых регионов и возникновению зависимости экономики страны от продажи природных ресурсов.

Использованные источники:

- 1.Георгиева К. Региональное развитие в России: уроки международного опыта // Всемирный Банк, 2006. с.3
- 2.Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2006. – 495 с., с.16
- 3.Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р.

*Путятинская Ю.В.
старший преподаватель*

Каримова А.М.

студент 4 го курса

ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ ОЦЕНКИ

Инвестиции в сельское хозяйство пользуются огромной популярностью во многих странах мира. Очевидно, что продукты питания являются одним из наиболее востребованных товаров на рынке любой страны, поэтому вкладывание денег в сельское хозяйство может принести существенный доход инвестору. В ряде случаев, покупка определенного участка земли, обладающего уникальными свойствами, может принести инвестору огромную прибыль, благодаря продукции, которая может быть выращена на данном участке.

Ключевые слова: инвестиция, оценка, инвестиционная привлекательность, сельскохозяйственная отрасль, доход, прибыль, инвестор, ресурс

Инвестиции сегодня приобретают новый облик и чтобы грамотно их реализовать, нам нужно применять новые подходы. В качестве такого подхода является оценка. Оценка инвестиционной привлекательности служит источником данных о текущем состоянии и перспективах развития потенциального объекта инвестирования. Однако в условиях недостаточной развитости механизма инвестирования аграрного сектора в России практика проведения такой оценки до настоящего времени оставалась непопулярной. В силу этого, работа по созданию методик оценки инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных предприятий, соответствующих современным требованиям к аналитическим моделям и обеспечивающих максимальную полноту и точность аналитических данных велась слабо.

Инвестиционная привлекательность - это комплексная социально экономическая характеристика объекта по объективным и субъективным факторам, позволяющая инвестору принять решение о целесообразности инвестирования. При оценке инвестиционной привлекательности АПК, необходимо учитывать особенности производства, финансовое положение, а также уровень государственной поддержки [1].

Сейчас в сельскохозяйственной отрасли прослеживается оживление инвестиционной деятельности, что создает предпосылки для формирования спроса на оценку инвестиционной привлекательности. Объясняется это тем, что результаты оценки являются основой для выбора инвестором того или иного предприятия в качестве объекта инвестирования. Это говорит об актуальности вопросов оценки инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных предприятий. Инвестиции в сельское хозяйство пользуются огромной популярностью во многих странах мира. Очевидно, что продукты питания являются одним из наиболее востребованных товаров на рынке любой страны, поэтому вкладывание денег в сельское хозяйство может принести существенный доход инвестору. В ряде случаев, покупка определенного участка земли, обладающего уникальными свойствами, может принести инвестору огромную прибыль, благодаря продукции, которая может быть выращена на данном участке.

Инвестирование в сельское хозяйство сразу решает несколько важнейших задач. Во-первых, большой вклад в общий экономический рост государства. Во-вторых, растет продовольственный запас страны, что важно с точки зрения национальной безопасности. В-третьих, создаются новые рабочие места, которые снимают социальную напряженность в гражданском обществе [2].

Большая часть территории Российской Федерации находится в зоне рискованного земледелия, что приводит к низкой урожайности в определенные моменты времени. С другой стороны, некоторые области сельского хозяйства могут быть очень прибыльны для инвестора, например, в течение нескольких лет на территории нашей страны активно развивалось свиноводство и птицеводство из-за относительно быстрой возможности

получения прибыли. Также отметим, что развитию данных отраслей сельского хозяйства помогало наличие высоких ввозных пошлин на импортную продукцию, что делало ее поставки на российский рынок невыгодными.

Республика Башкортостан входит в число регионов с хорошим инвестиционным потенциалом и умеренным инвестиционным риском. Богатые природные ресурсы, развитые промышленность, сельское хозяйство, удобное географическое положение, политическая и экономическая стабильность обеспечивают высокие рейтинги международных рейтинговых агентств. В 2014 г. Башкортостан занял четвертое место в Приволжском федеральном округе (ПФО) по объему инвестиций в основной капитал (169 млрд 800 млн.). Это почти 12% от объема всех инвестиций Приволжья. Более того, постоянные и грамотные вложения в сельскохозяйственный сектор экономики стимулирует развитие современных инновационных технологий. Аграрный комплекс традиционно тесно соприкасается с машиностроительной отраслью, с химической промышленностью, с биохимией, с энергетическим сектором и другими отраслями производства. Инвестиции в сельское хозяйство невозможны без существенного вмешательства государства. Лишь государственные институты регулирования имеют возможность привлекать большие потоки капиталов в аграрное производство [1].

В узком смысле под инвестиционной привлекательностью следует понимать интегральный результат отображения динамики, текущего состояния хозяйствующего субъекта и его прогноза на систему предпочтений инвестора относительно выбора объекта инвестирования.

В широком смысле под инвестиционной привлекательностью будем понимать систему социально-экономических, политических, финансовых и управленческих отношений, возникающих по поводу целесообразности инвестирования в определенный хозяйствующий субъект.

Инвестиционная привлекательность предопределяется комплексом разнообразных факторов, перечень и влияние которых могут различаться и изменяться в зависимости, как от состава инвесторов, так и от производственно-технических особенностей инвестируемого производства, качества его экономического развития в прошлом, в настоящем и будущем.

Оценка и анализ инвестиционной привлекательности с/х, с одной стороны, - это основа для разработки его инвестиционной политики, а с другой, - возможность обнаружить недостатки в деятельности, предусмотреть мероприятия по их ликвидации и улучшить возможности привлечения инвестиционных ресурсов. А это, в свою очередь, дает возможность инвесторам определиться в своем решении об инвестировании в данный сектор экономики.

Использованные источники:

1Путятинская Ю.В. Проблемы и пути совершенствование финансового планирования на предприятии – «Экономика и социум». Электронное научно-практическое периодическое издание. Выпуск № 2(11), 2014 (стр. 1159-1162).

2Путятинская Ю.В. Повышение эффективности инвестиционной деятельности сельскохозяйственного предприятия – «Экономика и социум». Электронное научно-практическое периодическое издание. Выпуск № 2(11), 2014 (стр. 1162-1166).

Пыталева Е.В.

магистрант

кафедра «Государственного и муниципального управления»

факультет управления

Челябинский государственный университет

Россия, г. Челябинск

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫМ ИМУЩЕСТВОМ

В статье определены основные элементы механизма управления федеральным имуществом в Российской Федерации, представлена классификация объектов управления федеральным имуществом по трем основным группам, а также определены основные методы управления федеральным имуществом, регламентированные законодательством Российской Федерации.

Ключевые слова: федеральное имущество, механизм управления, объекты федерального имущества, методы управления имуществом

Механизм управления представляет совокупность различных методов управления, используемых субъектом управления и оказывающих воздействие на отношения, связи между элементами системы (объект управления) в целях решения поставленных, актуальных задач.

Для формирования действенного и эффективного механизма управления любой социально-экономической системой, необходимо определить следующие его составляющие:

- субъект (тот, кто управляет) – движущая сила, целенаправленно запускающая в действие соответствующий механизм управления;
- цели как программируемые желаемые результаты действия соответствующего механизма управления;
- методы как инструментарий, способы и технологии процессов достижения поставленной цели;
- средства как совокупность видов и источников ресурсов, используемых для достижения целей;
- объекты – территории, хозяйствующие субъекты, хозяйственная среда, экономические явления и процессы.

Субъектами управления федеральным имуществом являются Правительство Российской Федерации и уполномоченные им органы. Их совокупность составляет систему органов управления федеральным имуществом (Рисунок 1).

Рисунок 1
«Система органов управления федеральным имуществом».



Государственная политика по управлению федеральным имуществом, в основу которой положена Концепция [1], преследует следующие цели:

- 1) увеличение доходов федерального бюджета на основе эффективного управления государственной собственностью;
- 2) оптимизация структуры собственности в интересах обеспечения устойчивых предпосылок для экономического роста; вовлечение максимального количества объектов государственной собственности в процесс управления;
- 3) использование государственных активов в качестве инструмента для привлечения инвестиций в реальный сектор экономики;
- 4) повышение конкурентоспособности коммерческих организаций, улучшение финансово-экономических показателей их деятельности путем содействия внутренним преобразованиям в них и прекращению выполнения несвойственных им функций.

Объектом управления является федеральное имущество, весь массив которого считаем целесообразным представить в виде трех основных групп:

1) Имущество, принадлежащее на праве оперативного управления или хозяйственного ведения федеральным предприятиям и учреждениям, - распределенное имущество. К данной группе следует относить имущество, принадлежащее на вещном праве федеральным государственным предприятиям, федеральным казенным предприятиям и федеральным учреждениям, а не только закрепленное за ними на основании распорядительных актов собственника. В группу также можно отнести имущество, принадлежащее федеральным органам исполнительной власти, необходимое для осуществления их полномочий.

2) Имущество, составляющее казну Российской Федерации. Правовой режим имущества, находящегося в составе имущества казны, имеет свои особенности: имущество не принадлежит на вещных правах никакой организации; используется юридическими и физическими лицами для реализации собственных целей только по решению уполномоченного государственного органа [2].

3) Имущественные права и обязанности Российской Федерации. В качестве примера могут выступать права, которые государство приобретает после приватизации федеральных предприятий путем преобразования их в акционерные общества с закреплением части акций или золотой акции в собственность государства. Что касается требований и обязанностей, то сюда можно отнести институт государственного кредита[3].

Под методами управления федеральным имуществом понимаются способы воздействия на имущественные объекты для достижения поставленных целей. В управлении федеральным имуществом используются:

1) организационно-правовые методы – распорядительные воздействия субъектов управления на имущественные отношения в форме административных указаний, установления правил, регулирующих процессы передачи прав собственности, выработки порядка и стандартных процедур управления государственным имуществом, к их числу следует отнести те, которые регламентированы российским законодательством.

2) организационно-экономические методы – воздействие субъектов управления на экономические интересы участников имущественных отношений посредством преобразования форм собственности, регулирования деятельности предприятий, использующих государственное имущество.

К методам управления федеральным имуществом относятся: передача федерального имущества на праве хозяйственного ведения и оперативного управления, передача федерального имущества в безвозмездное пользование, передача объектов федерального имущества на иной уровень собственности, управление пакетами государственных акций хозяйственных обществ и товариществ, находящихся в федеральной собственности, приватизация, передача федерального имущества в аренду, наем помещений

государственного жилищного фонда, списание имущества, находящегося в федеральной собственности.

Таким образом, каждый вид объектов федерального имущества, обладая своими особенностями, требует к себе индивидуального подхода в применении отдельных регуляторов, определения своего правового положения. И только при наличии довольно широкого выбора методов управления федеральным имуществом при правильном их применении позволит достичь высокого уровня эффективности механизма управления федеральной собственностью. Критерием же эффективности любого механизма управления есть его результаты.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 09.09.1999 № 1024 «О Концепции управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации»
2. Еремин С.Г. Актуальные вопросы управления государственной и муниципальной собственностью: учебное пособие. – М.: Юстицинформ, 2014. – 236 с.
3. Кошкина Л.И. Проблемы управления государственной имущественной собственностью // Экономика и управление собственностью, № 2. – 2012. С. 15 – 24.

Пыталева Е.В.

магистрант

кафедра «Государственного и муниципального управления»

факультет управления

Челябинский государственный университет

Россия, г. Челябинск

ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО ИМУЩЕСТВА

В статье рассмотрены существующие точки зрения на определение понятия федерального имущества, выявлены основные признаки федерального имущества, отличающие его от иных видов имущества, в том числе и государственного, сформулировано новое понятие федерального имущества, основанное на выявленных признаках.

Ключевые слова: государственная собственность, федеральное имущество, признаки федерального имущества

Для выполнения своих задач любое государство нуждается в экономических ресурсах. Одним из таких ресурсов выступает имущество, находящееся в государственной собственности. И от эффективности управления им зависит, как государство осуществляет возложенные на него функции.

Государственная собственность – одна из форм собственности, указывающая на принадлежность вещей, материальных и нематериальных ценностей государству.

Регулируя правовое положение государственной собственности ст. 214 ГК РФ развивает правила, установленные ранее действовавшим Законом "О собственности в РСФСР"[1]. Прежде всего, сохраняется правило о множественности субъектов государственной собственности, в роли которых выступают Российская Федерация в целом (в отношении имущества, составляющего федеральную собственность) и ее субъекты: республики, края, области и т. д. (в отношении имущества, составляющего собственность субъекта Российской Федерации).

Имущество, принадлежащее на праве собственности Российской Федерации, определяют как федеральное имущество, которое наряду с имуществом субъектов Федерации относится к государственному имуществу.

Выделение категории федерального имущества основано на принципе федерализма и разграничения полномочий федерации и ее субъектов. Фактически конституционное и законодательное закрепление разделения государственной собственности стало шагом к демократизации и либерализации прежней системы жесткого командно-административного диктата центра.

В трудах отечественных цивилистов обосновывается теория сущности государственной собственности как результата общенародного присвоения имущества, обособленного от имущества других организаций и граждан. Эта теория основывается на конституционном положении, согласно которому носителем и единственным источником власти в Российской Федерации является ее многонациональный народ[2], а государство – средство организации этой власти, поэтому определение общенародного имущества как государственной собственности выражает совпадение общенародных и государственных интересов.

В то же время в литературе уделено недостаточное внимание определению федерального имущества. Зачастую федеральную собственность, также как и собственность субъектов Российской Федерации, отождествляют с государственной собственностью.

Правое определение рассматриваемого понятия приведено в государственной программе Российской Федерации «Управление федеральным имуществом»». В целях утвержденной на период 2013 – 2018 годов программы под федеральным имуществом понимается: «имущество, находящееся в собственности Российской Федерации и закрепленное на праве хозяйственного ведения за федеральными государственными унитарными предприятиями, на праве оперативного управления за федеральными казенными предприятиями, федеральными государственными учреждениями (включая государственные академии наук и их

подведомственные организации), федеральными органами государственной власти (федеральными государственными органами) и их территориальными органами, органами управления государственных внебюджетных фондов Российской Федерации и их территориальными органами, имущество государственной казны Российской Федерации, в том числе находящиеся в федеральной собственности акции хозяйственных обществ, доли в уставных капиталах обществ с ограниченной ответственностью, а также находящиеся в федеральной собственности земельные участки, за исключением недр, лесных участков в составе земель лесного фонда и других природных ресурсов, принадлежащих Российской Федерации»[3].

Однако формулирование определения федерального имущества на основе обобщения объектов, составляющих в своей совокупности рассматриваемое понятие, разграниченных в зависимости от вида экономических отношений, на наш взгляд является недостаточным.

Федеральное имущество обладает своими специфическими признаками, не позволяющими отождествлять его с понятием «государственное имущество». Во-первых, федеральное имущество является собственностью Российской Федерации, а не ее субъектов. Во-вторых, использование объектов федерального имущества должно быть связано с обеспечением государством его внутренних и внешних функций, с решением общегосударственных задач. В-третьих, организация и управление федеральным имуществом относится к полномочиям федеральных органов исполнительной власти отраслевой, межотраслевой и специальной компетенции.

Исходя из вышеуказанных признаков, предлагаем следующее определение понятия федерального имущества:

Федеральное имущество – это совокупность объектов государственной собственности, имеющих общегосударственное значение, используемых государством для обеспечения важнейших производственных, хозяйственных, социально-культурных, оборонных и стратегических интересов, управление которыми осуществляется федеральными органами исполнительной власти отраслевой, межотраслевой и специальной компетенции.

В заключении хотелось бы отметить, что в действующем законодательстве отсутствует единый, полный и закрытый перечень объектов имущества, находящихся в федеральной собственности. К настоящему моменту уже сформировался определенный массив объектов федеральной собственности, доступный для систематизации и анализа и ожидающий специального законодательного закрепления.

Использованные источники:

1. Закон РСФСР от 24.12.1990 № 443-1 "О собственности в РСФСР"
2. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993)

3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 16.02.2013 № 191-р «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Управление федеральным имуществом»

Рассказова И.А.

магистрант

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ, ЕГО РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ

Аннотация: В данной статье раскрываются теоретические основы налога на прибыль организаций. Проанализированы источник налогового права, образующие иерархически выстроенную систему нормативно-правовых актов Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, норм международного права.

Ключевые слова: налог на прибыль организаций, источники налогового права, нормативно-правовые акты, налоговое регулирование, международный договор.

Быстрое развитие экономики зависит от качества существующей в стране налоговой системы. Основной проблемой как налогового администрирования налога на прибыль организаций, так и администрирования других налогов является уклонение от уплаты налогов.

Налог на прибыль организаций - один из основных источников доходных источников консолидированного бюджета, обеспечивающий возможность выполнения возложенных на государство функций. Государство заинтересованно в прибыли. Прибыль - это двигатель развития предпринимательства в государстве, источник финансовых активов всех участников производства.

Налогоплательщик, обремененный налоговой повинностью, старается найти пути минимизации налогового бремени. Уклонение от уплаты осуществляется путем непредставления или неполного предоставления документов, предоставления некачественных документов, сокрытия дохода или иного объекта налогообложения, осуществления других противоречивых законодательству действий. Создание эффективного законодательства и определения оптимального уровня нагрузки способствует выходу организаций из «тени», следовательно пополнение бюджета.

Налог на прибыль-это основной инструмент налогового регулирования, который способен стимулировать и тормозить рост производства. Он активно влияет на процесс воспроизводства, создавая предпосылки экономического роста, является инструментом, с помощью которого государство может воздействовать на деятельность предприятий.

Этот налог вызывает стимулы к предпринимательской деятельности. Обширная нормативно-правовая база, регулирующая исчисление и уплату налога на прибыль, постоянно совершенствуется. Основная роль в этом возложена на налоговое консультирование, как, в общем, так и в рамках налога на прибыль организаций. Исчисление налога на прибыль осуществляется на основании Налогового кодекса Российской Федерации, писем, инструкциях, разъяснениях Министерства финансов Российской Федерации и Федеральной налоговой службы, а также в материалах судебной практики.

Источник налогового права образуют иерархически выстроенную систему нормативно-правовых актов Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, нормы международного права.

Все источники налогового права можно объединить в следующие группы:

- нормативно-правовые акты законодательных (представительных) органов власти РФ и субъектов РФ;
- нормативно-правовые акты (подзаконные акты) исполнительных органов РФ;
- акты нормативного толкования судов высших инстанций;
- международные договоры (соглашения).

По юридической силе Конституция РФ занимает верхний уровень системы источников налогового права. Конституция РФ содержит общие и специальные нормы регулирования налоговых отношений. В Конституции РФ закреплена обязанность каждого лица платить законно установленные налоги сборы. В соответствии с ч.4 ст15 Конституции РФ общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры РФ являются составной частью правовой системы РФ. Если международным договором РФ установлены иные правила, чем предусмотренные внутренним законом, то применяются правила международного договора.

Среди нормативно-правовых актов - источников налогового права, принимаемых законодательными органами власти РФ и законодательными органами власти субъектов РФ выделяют федеральные конституционные законы, федеральные законы, законы субъектов РФ и нормативно-правовые акты муниципальных образований о местных налогах и сборах. Все они именуются как законодательство о налогах и сборах.

Особое место среди федеральных законов принадлежит Налоговому кодексу Российской Федерации. Основное предназначение НК РФ выражается в систематизировании налогово-правовых норм. С 1 января 2002 года порядок налогообложения налогом на прибыль организаций утвержден главой 25 НК РФ «Налог на прибыль организаций».

Бюджетный Кодекс РФ определяет размер перечисления доходов от налога на прибыль в бюджеты РФ. 100 процентов от суммы налога на

прибыль, исчисленной по ставке 2 процента зачисляются в федеральный бюджет, а 100 процентов от суммы налога, исчисленной по налоговой ставке в размере 18 процентов зачисляется в бюджет субъектов РФ.

Федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным осуществлять функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере налогов и сборов, является Министерство финансов Российской Федерации. Минфин России осуществляет свою деятельность на основании Положения «О Министерстве финансов Российской Федерации», утвержденным постановлением Правительства РФ от 30.06.2004 г. №329 (с изменениями и дополнениями от 18.03.2014 г.). Минфин России координирует деятельность находящейся в его ведении Федеральной налоговой службы Российской Федерации, действующей на основании Положения «О федеральной налоговой службе» (утвержденным Постановлением Правительства от 30.09.2004 г. №506 в редакции от 02.11.2013 №988).

Наряду с Правительством РФ на федеральном уровне только Минфин России и Минэкономразвития России вправе издавать нормативные правовые акты по вопросам налогов и сборов.

Акты судов высших инстанций играют немаловажную роль в исчислении налога на прибыль. Защита основ конституционного строя - основная цель Конституционного Суда в РФ. Конституционный суд, являясь судебным органом конституционного контроля в реальных жизненных условиях нередко формирует правовые позиции нормативного характера, имеющие общеобязательный характер.

Действующее законодательство России закрепляет за Высшим Арбитражным Судом Российской Федерации право обобщать судебную практику. Он конкретизирует законодательство о налогах и сборах, осуществляет толкование норм налогового права.

Таким образом, источники налогового права обладают характерными признаками, такими, как иерархическая зависимость, регулирование налоговых отношений, организация налоговой системы РФ, обеспечены мерами государственного принуждения, не могут противоречить Налоговому Кодексу РФ.

Тенденции изменения налоговой политики в сфере налогообложения прибыли свидетельствуют о преобладании мероприятий, направленных на снижение налоговой нагрузки на организации независимо от отраслевой принадлежности и форм собственности. Расширен список расходов, учитываемых для целей налогообложения, введена амортизационная премия, уменьшена налоговая ставка до двадцати процентов. Налог на прибыль организаций является одним из самых значительных элементом в структуре платежей организации. Любое изменение налогового законодательства оказывает серьезное воздействие на деятельность хозяйствующего субъекта.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ
3. Гражданский кодекс Российской Федерации.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (принят ГД ФС РФ от 16.07.1998)
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (принят ГД ФС РФ 19.07.2000)

*Рашева Н.Ю., к.ю.н.
заведующая кафедрой гражданского и корпоративного права
ФГБОУ ВПО Мурманский государственный
технический университет
Россия, г. Мурманск*

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ И ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ (НА ПРИМЕРЕ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация:

Одно из наиболее активно развивающихся направлений действующей системы образования – ее информатизация. В Мурманской области, как и на федеральном уровне, значительное внимание уделяется образованию, в том числе и дистанционному. Система образования в регионе включает в себя образовательные организации разных типов и видов, позволяющие удовлетворить образовательные потребности различных групп населения.

Ключевые слова: дистанционное обучение; информатизация образования; электронные образовательные технологии; электронное обучение.

Одно из наиболее активно развивающихся направлений действующей системы образования – ее информатизация, в том числе, реализация образовательных программ с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий. Такие технологии применяются при реализации дополнительных профессиональных образовательных программ, при организации обучения в отношении маломобильных лиц (например, детей-инвалидов).

Информатизация образования - широкое использование в процессе образования (обучения и воспитания) информационных образовательных систем и элементов электронного обучения, дистанционных образовательных технологий, методов сбора, обработки, передачи и хранения информации в системе образования на базе передовых информационных сервисов, создание и использование единой информационной образовательной среды [14].

В основных документах, определяющих направление государственной инновационной политики в области образования [2; 4; 5; 6], в качестве одного из необходимых условий модернизации и инновационного развития системы образования рассматривается необходимость реализации права на получение качественного образования каждым человеком независимо от пола, возраста, состояния здоровья и вероисповедания. Значима в этой связи необходимость разработки и реализации новых подходов к организации процесса обучения детей с особыми потребностями и создания условий для получения качественного образования каждым ребёнком данной категории.

Дистанционные образовательные технологии являются реальным ресурсом обеспечения права каждого человека на получение качественного образования, и в первую очередь для детей с особыми образовательными потребностями, так как целью использования дистанционных технологий в образовании является гуманизация, индивидуализация, интенсификация процесса обучения и повышение его качества [18; с. 55].

Говоря о детях с особыми образовательными потребностями, мы делаем акцент в характеристике таких детей не на нарушениях, недостатках, ограниченных возможностях, отклонениях от нормы, а на определении их потребностей в особых условиях и средствах обучения [17]: потребности в индивидуализации обучения; в особой организации образовательной среды; потребности в максимальном расширении образовательного пространства за пределами образовательного учреждения и пр. Традиционные условия организации образования детей данной категории в системе государственных учреждений не обеспечивают в полной мере удовлетворения этих потребностей. Кроме обучения в рамках общеобразовательной системы и в специальных учреждениях, часто используется надомная форма обучения. Зачастую такое обучение имеет формальный характер, лишая обучающихся возможности получить качественное образование, снижает их конкурентоспособность и осложняет процесс социальной адаптации.

Применение же дистанционных образовательных технологий позволяет избежать формального подхода к обучению, создаёт комфортные условия для индивидуализации обучения и удовлетворения особых потребностей, позволяет не только адаптировать учебный процесс к нуждам отдельного индивидуума, но и быстро реагировать на возникающие перемены и потребности [19; с. 83].

Ранее, согласно ст. 18 Федерального закона от 24.11.1995 г. № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» [2] образовательные учреждения совместно с органами социальной защиты населения и органами здравоохранения должны были обеспечивать дошкольное, внешкольное воспитание и образование детей-инвалидов, получение инвалидами среднего общего образования, среднего профессионального и высшего профессионального образования в

соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида.

С 1 сентября 2013 года, данная норма утратила юридическую силу в связи с принятием Федерального закона от 02.07.2013 г. № 185-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу законодательных актов (отдельных положений законодательных актов) Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» [1].

Согласно Рекомендациям № 06-1254 [9; 10] вопросы организации дистанционного образования детей-инвалидов в конкретном субъекте РФ должны быть урегулированы законами и иными нормативными правовыми актами, принимаемыми органами государственной власти данного субъекта РФ в соответствии с их компетенцией.

В Мурманской области, как и на федеральном уровне, значительное внимание уделяется образованию, в том числе и дистанционному. Система образования Мурманской области включает в себя образовательные организации разных типов и видов, позволяющие удовлетворить образовательные потребности различных групп населения.

99,99 % детей в возрасте от 6,6 года до 18 лет получают общее образование в различных формах. Программами профильного обучения охвачено 85,3 % обучающихся третьей ступени обучения (2012 год - 85 %), в том числе в 28 ресурсных центрах. Увеличивается число образовательных организаций, обучающихся детей с ограниченными возможностями здоровья в специальных (коррекционных) классах (2013 год - 240, 2012 год - 149, что больше на 28 %). В 2013 году 325 детей с ограниченными возможностями здоровья обучаются в форме инклюзии, что превышает показатель 2012 года на 30 %. Для решения проблемы доступности образовательных услуг для детей с ограниченными возможностями здоровья из числа детей-инвалидов, обучающихся на дому, создан Ресурсный центр дистанционного образования. Оборудовано 122 рабочих места педагогов и 130 мест детей-инвалидов [15].

Для решения проблемы доступности образовательных услуг для детей с ограниченными возможностями здоровья в Мурманской области с 2009 года на базе Минькинской специальной (коррекционной) школы-интерната V вида действует Ресурсный центр дистанционного образования. Так, согласно п. 2 ст. 5 Закона Мурманской области от 29.12.2004 г. № 573-01-ЗМО «О мерах социальной поддержки инвалидов» [13], при невозможности обучения детей-инвалидов по основным общеобразовательным программам в организациях, Министерство образования и науки Мурманской области, органы местного самоуправления с согласия родителей (законных представителей) детей-инвалидов обеспечивают организацию обучения детей-инвалидов по основным общеобразовательным программам на дому, в том числе с использованием дистанционных образовательных технологий.

В п. 4 ст. 5 Закона, определено, что финансовое обеспечение расходов на воспитание и обучение детей-инвалидов осуществляется в соответствии с законами Мурманской области от 19.12.2005 г. № 706-01-ЗМО «О региональных нормативах финансового обеспечения образовательной деятельности в Мурманской области» [12] и от 10.12.2013 г. № 1684-01-ЗМО «О региональных нормативах финансового обеспечения образовательной деятельности муниципальных дошкольных образовательных организаций» [11].

В п. 3 ст. 10 Закона Мурманской области от 29.12.2004 г. № 573-01-ЗМО к одной из установленных мер социальной поддержки инвалидов отнесено правило, согласно которому инвалидам по зрению, завершившим обучение в Ресурсном центре дистанционного образования детей-инвалидов Мурманской области, передается в собственность комплект программно-технических средств, полученный в рамках приоритетного национального проекта «Образование» по направлению «Дистанционное образование детей-инвалидов» и закреплённый на праве оперативного управления за государственным областным бюджетным образовательным учреждением «Минькинская специальная (коррекционная) общеобразовательная школа-интернат V вида». Передача комплекта программно-технических средств осуществляется в порядке, утверждаемом Правительством Мурманской области, путем заключения договора дарения по предварительному согласованию данной сделки с Министерством образования и науки Мурманской области [16].

Дистанционному обучению лиц с ограниченными возможностями здоровья уделено значительное внимание и в государственной программе Мурманской области «Развитие образования» [15], где к 2020 году по итогам реализации указанной государственной программы планируется достичь следующих основных результатов:

- всем старшеклассникам будет обеспечена возможность выбора профиля обучения и индивидуальной траектории освоения образовательной программы;
- всем детям с ограниченными возможностями здоровья и детям-инвалидам будет предоставлена возможность освоения образовательных программ в различных формах;
- будет сформирована высокотехнологичная среда для применения в образовательных организациях электронного обучения и дистанционных образовательных технологий и др.

Вместе с тем, в Мурманской области, обращают на себя внимание следующие проблемы:

- отсутствие надлежащей системы психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья;
- не полностью использованы возможности Ресурсного центра дистанционного образования;

- не сформирована высокотехнологичная среда в образовательных организациях для применения в образовательных организациях электронного обучения и дистанционных образовательных технологий;

- остается ряд нерешенных проблем, препятствующих внедрению электронного обучения и дистанционных образовательных технологий, автоматизированных информационных систем, развитию единой информационной среды в Мурманской области. В частности, препятствующим фактором развития процессов информатизации образования является высокая стоимость интернет-услуг, вследствие этого недостаточная скорость доступа к сети Интернет.

На решение указанных проблем направлена Концепция развития единой информационной образовательной среды в Мурманской области на 2014 - 2020 годы [14], где основная (стратегическая) цель развития единой информационной образовательной среды - обеспечение доступности качественного образования независимо от места жительства, социального и материального положения семей обучающихся, самих обучающихся и состояния их здоровья, а также обеспечение максимально равной доступности образовательных программ и услуг путем обеспечения для всех участников образовательных отношений информационного образовательного взаимодействия.

Полагаем, что комплекс представленных выше мероприятий, позволит эффективно применять дистанционные образовательные технологии в образовательной среде Мурманской области.

Использованные источники:

1. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу законодательных актов (отдельных положений законодательных актов) Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» : федер. закон : [принят Гос. Думой 19 июня 2013 г.; одобрен Советом Федерации 26 июня 2013 г.] : [ред. от 22.12.2014 г.] // Собрание законодательства РФ. 2013. № 27. Ст. 3477.
2. Об образовании в Российской Федерации : федер. закон : [принят Гос. Думой 21 декабря 2012 г.; одобрен Советом Федерации 26 декабря 2012 г.] : [ред. от 31.12.2014 г.] // Собрание законодательства РФ. 2012. № 53 (ч. 1). Ст. 7598.
3. О социальной защите инвалидов в Российской Федерации : федер. закон : [принят Гос. Думой 20 июля 1995 г.; одобрен Советом Федерации 15 ноября 1995 г.] : [ред. от 21.07.2014 г.] // Собрание законодательства РФ. 1995. № 48. Ст. 4563.
4. О Концепции Федеральной целевой программы развития образования на 2016 - 2020 годы : распоряжение Правительства РФ : [от 29 декабря 2014 г., № 2765-р] // Собрание законодательства РФ. 2015. № 2. Ст. 541.
5. Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Северо-

Западного федерального округа на период до 2020 года : распоряжение Правительства РФ : [от 18 ноября 2011 г., № 2074-р] [ред. от 26.12.2014 г.] // Собрание законодательства РФ. 2011. № 51. Ст. 7542.

6. О Федеральной целевой программе развития образования на 2011 - 2015 годы : постановление Правительства РФ : [от 07 февраля 2011 г., № 61] : [ред. от 28.01.2015 г.] // Собрание законодательства РФ. 2011. № 10. Ст. 1377.

7. О реализации национальной образовательной инициативы «Наша новая школа» (вместе с «Планом действий по модернизации общего образования на 2011 - 2015 годы») : распоряжение Правительства РФ : [от 07 сентября 2010 г., № 1507-р] : [ред. от 05 декабря 2011 г.] // Собрание законодательства РФ. 2010. № 37. Ст. 4778.

8. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года : распоряжение Правительства РФ : [от 17 ноября 2008 г., № 1662-р] : [ред. от 08.08.2009 г.] // Собрание законодательства РФ. 2008. № 47. Ст. 5489.

9. О Рекомендациях по организации деятельности по созданию условий для дистанционного обучения детей-инвалидов, нуждающихся в обучении на дому, в субъекте Российской Федерации : письмо Минобрнауки РФ : [от 30 сентября 2009 г., № 06-1254] // Вестник образования. 2009. № 22;

10. Методические рекомендации по организации обучения на дому детей-инвалидов с использованием дистанционных образовательных технологий : письмо Минобрнауки России : [от 10 декабря 2012 г., № 07-832] : электронный ресурс : режим доступа : <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=153049;div=LAW;mb=LAW;opt=1;ts=908D054D6819AF1005D7F82DEB438168;rnd=0.6998091503654887> [дата обращения 01.02.2015 г.]

11. О региональных нормативах финансового обеспечения образовательной деятельности муниципальных дошкольных образовательных организаций : закон Мурманской области : [принят Мурманской областной Думой 28 ноября 2013 г.] // Мурманский Вестник, № 241 от 17.12.2013 г., с. 8-9.

12. О региональных нормативах финансового обеспечения образовательной деятельности в Мурманской области : закон Мурманской области : [принят Мурманской областной Думой 08 декабря 2005 г.] : [ред. от 10.12.2013 г.] // Мурманский Вестник, № 244 от 23.12.2005, с. 5.

13. О мерах социальной поддержки инвалидов : закон Мурманской области : [принят Мурманской областной Думой 23 декабря 2004 г.] : [ред. от 15.12.2014 г.] // Мурманский Вестник, № 249 от 30.12.2004 г. С. 6.

14. О Концепции развития единой информационной образовательной среды в Мурманской области на 2014 - 2020 годы : постановление Правительства Мурманской области : [от 30 июня 2014 г., № 328-ПП] : электронный ресурс : режим доступа : <http://www.gov-murman.ru>, 12.07.2014 [дата обращения 10.01.2015 г.]

15. Об утверждении государственной программы Мурманской области «Развитие образования» : постановление Правительства Мурманской области : [от 30 сентября 2013 г., № 568-ПП] : [ред. от 28.11.2014 г.] : электронный ресурс : режим доступа : <http://www.gov-murman.ru>, 11.10.2013. [дата обращения 15.01.2015 г.]
16. Об утверждении Порядка передачи в дар комплектов программно-технических средств детям - инвалидам по зрению, завершившим обучение в Ресурсном центре дистанционного образования детей-инвалидов государственного областного бюджетного образовательного учреждения «Минькинская специальная (коррекционная) общеобразовательная школа-интернат V вида : постановление Правительства Мурманской области : [от 12 июля 2012 г., № 343-ПП] // Мурманский Вестник, № 134 от 24.07.2012 г., с. 4
17. Гончарова, Е.Л., Кукушкина, О.И. Ребенок с особыми образовательными потребностями / Е.Л. Гончарова, О.И. Кукушкина // Альманах Института коррекционной педагогики РАО. 2002. № 5. С. 76-86.
18. Жукова, Е.И., Гончарова, Е.Ю. Шаг навстречу : дистанционные технологии для обучения детей с ограниченными возможностями здоровья и часто болеющих детей / Е.И. Жукова, Е.Ю. Гончарова // Открытое и дистанционное образование. Томск: «Сибирский открытый университет». 2011. № 2. С. 53-59.
19. Никитина, Л.Н., Семёнова, Г.В. Дистанционное обучение детей с множественными нарушениями развития / под ред. проф. Л. М. Шипициной. СПб.: НОУ «Институт специальной педагогики и психологии», 2012. 191 с.

*Резникова Е.В., к.э.н.
доцент*

кафедра «Стратегический и антикризисный менеджмент»

Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации

Россия, г. Москва

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ В РАМКАХ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ

Аннотация

В статье рассматриваются теоретические подходы к разработке дивидендной политики и факторы, влияющие на ее выбор; обсуждается характер влияния дивидендной политики на ключевые финансовые показатели компании; показана роль модели роста дивидендов в определении стоимости бизнеса; обозначены подходы к оценке эффективности применяемой компанией дивидендной политики.

Ключевые слова: дивидендная политика, факторы разработки дивидендной политики, модель роста дивидендов, теоретические подходы к

разработке дивидендной политики, оценка эффективности дивидендной политики.

Дивидендная политика оказывает непосредственное влияние на размер собственных источников финансирования компании, поскольку нераспределенная прибыль представляет собой долю чистой прибыли, остающейся в распоряжении компании после выплаты дивидендов.

Дивидендная политика обычно представляет собой *компромисс* между осуществлением инвестиций в развитие бизнеса и необходимостью выплачивать акционерам компании ожидаемый размер дивидендов, который будет удерживать их от деинвестирования. Однако доходы акционеров представляют собой сумму дивидендного дохода и дохода от прироста стоимости акций.

Дивидендная политика разрабатывается топ-менеджментом компании. Решение о выплате дивидендов, включая их размер, форму, порядок и сроки выплаты, утверждается общим собранием акционеров. Однако размер дивидендов не может быть больше рекомендованного советом директоров (наблюдательным советом) акционерного общества [1]. Следовательно, реальная возможность оказывать влияние на дивидендную политику компании у акционеров появляется только в том случае, если они одновременно являются членами совета директоров.

В ряде случаев на дивидендную политику компании могут оказывать влияние ее крупные кредиторы: в частности, условием привлечения заемного финансирования может быть установление компанией определенных ограничений размера выплачиваемых дивидендов. Указанная мера выступает для кредиторов дополнительной гарантией в отношении возврата долга.

При разработке дивидендной политики необходимо учитывать следующие факторы:

- размер финансовых ресурсов, требующийся для *удовлетворения инвестиционных потребностей компании*;
- *законодательные ограничения* – акционерное общество не вправе выплачивать дивиденды в следующих случаях: до полной оплаты всего уставного капитала; до выкупа всех акций, подлежащих выкупу; если на дату принятия решения о выплате дивидендов общество отвечает признакам банкротства или будет отвечать в случае выплаты дивидендов; если на день принятия решения о выплате дивидендов стоимость чистых активов меньше его уставного капитала, резервного фонда и превышения ликвидационной стоимости привилегированных акций над номинальной; а также в других установленных законом случаях [1];
- *ограничения размера выплаты дивидендов*, накладываемые договорами о предоставлении заемного финансирования;
- *компания должна оставаться прибыльной* – выплата

дивидендов не должна привести к возникновению убытков;

- *уровень инфляции* в стране – инфляция ежегодно уменьшает реальную стоимость чистых активов компании, поэтому для сохранения ее производственных возможностей на прежнем уровне необходимо сберегать часть чистой прибыли;

- *условия погашения долговых обязательств* компании – если в отчетном периоде наступает срок погашения крупных кредитов и займов, это может побудить компанию временно сократить размер выплачиваемых дивидендов;

- *уровень ликвидности* активов компании, поскольку выплата дивидендов требует наличия значительного объема денежных средств;

- *размер финансового левереджа* компании – если компания заинтересована в поддержании целевого значения данного показателя, то следует учитывать тот факт, что выплата дивидендов уменьшает размер собственного капитала, а следовательно, – приводит к росту финансового левереджа;

- *возможности доступа к финансовым ресурсам* – крупные компании, имеющие возможность привлекать средства на финансовом рынке, соответственно, могут позволить себе выплачивать более высокий размер дивидендов, чем малые предприятия, для которых основным источником финансирования является нераспределенная прибыль;

- дивиденды имеют *сигнализирующий эффект* – в глазах акционеров и потенциальных инвесторов рост дивидендов свидетельствует об улучшении финансового положения компании, и наоборот.

Размер дивидендов оказывает воздействие на большинство ключевых финансовых показателей компании, таких как финансовый левередж, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент «цена / прибыль», общий доход акционеров и др. (см. табл. 1).

Таблица 1

**Влияние размера дивидендов
на ключевые финансовые показатели компании**

Показатель	Формула расчета	Рост дивидендов влияет на данный показатель в сторону	Характер влияния роста дивидендов на финансовое положение компании / доходы акционеров
Коэффициент выплаты дивидендов	Дивиденды по обыкновенным акциям / (Чистая прибыль – Дивиденды по	Увеличения	Положительное с точки зрения акционеров

	привилегированным акциям)		
Финансовый левередж	Долгосрочные обязательства / Собственный капитал	Увеличения, т.к. выплата дивидендов уменьшает нераспределенную прибыль, входящую в состав собственного капитала	Отрицательное с точки зрения компании
Коэффициент покрытия процентов	Прибыль до уплаты процентов и налогов / Проценты	Не оказывает влияния, т.к. дивиденды выплачиваются из чистой прибыли	—
Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы / Текущие обязательства	Уменьшения, т.к. выплата дивидендов денежными средствами уменьшает оборотные активы	Отрицательное с точки зрения компании
Прибыль на акцию	(Чистая прибыль – Дивиденды по привилегированным акциям) / Среднее число обыкновенных акций в обращении	Не оказывает влияния, т.к. в расчет принимается чистая прибыль до выплаты дивидендов.	—
Коэффициент «цена/прибыль»	Рыночная цена акции / Прибыль на акцию	Запаздывающее влияние в сторону увеличения, т.к. рост дивидендных выплат, как правило, приводит к росту цены акции (сигнальный эффект)	Положительное с точки зрения акционеров
Общий доход акционеров	(Дивиденды за год + Цена акции на конец года – Цена акции на начало года) / Цена акции на начало года	Увеличения	Положительное с точки зрения акционеров

Как мы можем видеть из таблицы 1, с точки зрения акционеров рост дивидендов оказывает положительное влияние на коэффициент выплаты дивидендов, коэффициент «цена/прибыль» и общий доход акционеров. В то же время рост дивидендных выплат отрицательно влияет на финансовый левередж и коэффициент текущей ликвидности. Изменение размера дивидендов не влияет на показатель прибыли на акцию и коэффициент

покрытия процентов в силу особенностей расчета данных показателей.

Следует отметить, что объявленные *дивиденды по-разному отражаются в отчетности, подготовленной по российским и по международным стандартам* (МСФО). В соответствии с национальными стандартами бухгалтерского учета сумма начисленных дивидендов отражается в составе кредиторской задолженности, т.е. признается как обязательство, в то время как в соответствии с МСФО дивиденды должны показываться как компонент собственного капитала [2]. В частности, российский порядок учета дивидендов приведет к более высокому показателю финансового левереджа.

Особого внимания заслуживает *сигнализирующий эффект дивидендов*, о котором упоминалось выше. Конечной целью реализации финансовой стратегии компании является максимизация собственности акционеров, что, по сути означает максимизацию текущей рыночной стоимости компании.

Одним из наиболее объективных методов оценки стоимости компании является оценка текущей стоимости будущих денежных потоков, генерируемых компанией. Рыночная стоимость компании растет в результате реализации инвестиционных проектов, имеющих положительную чистую текущую стоимость (NPV). Однако данный метод оценки доступен, как правило, только менеджерам компании, которые обладают наиболее полной информацией о ходе реализации всех инвестиционных проектов. Миноритарные акционеры компании, не входящие в совет директоров, и потенциальные инвесторы, оценивают стоимость компании исходя из проводимой ею дивидендной политики.

Если компания ежегодно выплачивает стабильные или устойчиво растущие дивиденды, это обеспечивает стабильность курсовой стоимости акций. Снижение дивидендов может расцениваться инвесторами как сигнал об ухудшении финансового положения компании и, скорее всего, приведет к падению рыночной цены акций.

Рассмотренную закономерность отражает *модель роста дивидендов*, в соответствии с которой цена акции компании рассчитывается как:

Рыночная цена акции = Дивиденд на акцию за отчетный период $\times$ (1 + Ожидаемый темп роста дивидендов) / (Стоимость собственного капитала – Темп роста дивидендов)

Однако у модели роста дивидендов есть определенные *ограничения по применению*:

- она не может быть использована в периоды, когда дивиденды не выплачиваются;
- стоимость собственного капитала, заложенная в модель, со временем может изменяться;
- для расчета среднегодового темпа роста дивидендов обычно используются исторические значения, которые могут отличаться от будущих значений;

- предполагается, что цена акции будет расти теми же темпами, что и размер дивидендов, но на практике темпы роста могут отличаться;
- бесконечный рост дивидендов и стоимости компании практически невозможен.

Выделяют 3 теоретических подхода к разработке дивидендной политики:

1. *модель выплаты дивидендов по остаточному принципу* – компания вначале выделяет средства на финансирование всех инвестиционных проектов с положительной NPV, а оставшуюся сумму чистой прибыли направляет на выплату дивидендов;
2. *традиционная* – дивидендная политика должна разрабатываться компанией с учетом зависимости цены акции от таких параметров, как размер дивидендов, темпы их роста и доходность собственного капитала;
3. *теория нерелевантности*, или модель Модильяни-Миллера – в условиях совершенного рынка капитала (который предполагает отсутствие транзакционных издержек при проведении операций по купле-продаже ценных бумаг) акционерам неважно, получают ли они доходы в форме дивидендов или в форме дохода от прироста стоимости акций. Каждая компания будет иметь свою «клиентуру» в лице акционеров, которых устраивает предлагаемый компанией коэффициент выплаты дивидендов.

Теория Миллера-Модильяни ставит вопрос о том, следует ли компании уделять внимание разработке дивидендной политики. Можно привести следующие *аргументы в пользу актуальности дивидендной политики*:

- в периоды недостатка финансовых ресурсов компания может предпочесть воздержаться от выплаты дивидендов;
- реальные рынки ценных бумаг не являются совершенными – сделки по купле-продаже ценных бумаг связаны с транзакционными издержками, поэтому акционеры могут предпочесть дивиденды доходам от прироста стоимости акций;
- акционеры, как правило, не обладают всей полнотой информации о деятельности компании, включая прогнозы ее ожидаемой будущей прибыли. Кроме того, прогнозы могут оказаться ошибочными. В свете этого текущие выплаты дивидендов будут иметь в глазах акционеров преимущество перед негарантированными вероятными будущими доходами от прироста стоимости капитала.

Рассмотрим оценку эффективности дивидендной политики на примере одной из крупнейших российских компаний – ОАО «Газпром».

При расчете размера дивидендов ОАО «Газпром» соблюдаются принципы прозрачности механизма определения размера дивидендов, сбалансированности краткосрочных и долгосрочных интересов акционеров и нацеленность на повышение инвестиционной привлекательности и капитализации компании.

На выплату дивидендов направляется от 17.5 до 35% чистой прибыли

компании при условии, что резервный фонд полностью сформирован [3].

Дивиденды рассчитываются в следующей последовательности:

1. часть чистой прибыли направляется на формирование резервного фонда до достижения им установленного уставом размера;
2. часть чистой прибыли в размере 10% направляется на выплату дивидендов;
3. часть чистой прибыли в размере до 75%, но не менее 40%, резервируется для использования на инвестиционные цели;
4. часть чистой прибыли, оставшаяся после указанных выше отчислений, направляется поровну на выплату дивидендов и резервирование для использования на инвестиционные цели компании.

Как мы можем видеть, ОАО «Газпром» гарантирует своим акционерам минимальный размер дивидендов в размере 10% чистой прибыли, отдавая предпочтение инвестиционным целям (40-75% чистой прибыли). Если не брать в расчет формирование резервного фонда, дополнительный размер дивидендов может колебаться в пределах 7,5-25% чистой прибыли.

Рассмотрим динамику финансовых показателей ОАО «Газпром», характеризующих дивидендную политику, за период 2008-2013 годы (см. табл. 2).

Таблица 2

**Динамика финансовых показателей ОАО «Газпром»
за 2008-2013 годы [4]**

Финансовые показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Чистая прибыль, относящаяся к акционерам ОАО "Газпром", млн. руб.	742 928	779 585	968 557	1 307 018	1 224 474	1 139 261
Темпы прироста чистой прибыли, %*	—	4,93	24,24	34,94	-6,32	-6,96
Объем капитальных вложений, млн руб.	801 331	810 870	1 110 834	1 628 109	1 545 162	1 475 169
Темпы прироста капиталовложений, %*	—	1,19	36,99	46,57	-5,09	-4,53
Прибыль на 1 акцию, руб.	31,49	33,18	42,20	56,95	53,35	49,64
Темпы прироста прибыли на акцию, %*	—	5,37	27,19	34,95	-6,32	-6,96
Дивиденды на 1 акцию, руб.	0,36	2,39	3,85	8,97	5,99	7,20
Темпы прироста дивидендов на акцию, %*	—	563,89	61,09	132,99	-33,22	20,20
Цена акции на конец года, руб.	108	183	194	178	144	135
Прирост цены акции, %*	—	69,44	6,01	-8,25	-19,10	-6,25
Коэффициент выплаты дивидендов, %*	1,14	7,20	9,12	15,75	11,23	14,50
Общий доход акционеров, %*	—	71,66	8,11	-3,62	-15,74	-1,25

* Расчеты добавлены автором.

В 2009-2010 гг. компания показывала высокие темпы прироста чистой прибыли – в среднем около 30%, однако в 2012-2013 годах наметилась негативная тенденция снижения чистой прибыли на 6-7% в год. Динамика показателя прибыли на акцию (EPS) коррелирует с динамикой чистой прибыли, поскольку существенных изменений в структуре акционерного капитала не произошло.

При этом объем капиталовложений компании за весь рассматриваемый период 2008-2013 гг. превышал показатель чистой прибыли, что свидетельствует о реализации масштабных инвестиционных проектов с привлечением заемных средств.

Темп прироста дивидендов в 2008-2011 годах превышал темп прироста прибыли на акцию, что связано с изменением дивидендной политики в направлении увеличения объема выплачиваемых дивидендов. Этот факт подтверждается ростом коэффициента выплаты дивидендов за рассматриваемый период с 1,14 до 15,75%. Однако снижение чистой прибыли в 2012 году побудило компанию снизить коэффициент выплаты дивидендов до 11,23%. Несмотря на продолжившееся снижение прибыли, в 2013 году на дивиденды было направлено 14,5% чистой прибыли. Скорее всего, таким образом компания рассчитывала избежать сигнального эффекта дивидендов, при котором снижение дивидендных выплат неизбежно ведет к снижению рыночной цены акции.

Сопоставление динамики чистой прибыли компании и цены акции показывает, что рынок демонстрирует опережающую реакцию – начавшееся в 2011 году падение цен на акции на год опередило реальное снижение чистой прибыли.

Общий доход акционеров, который складывается из полученных дивидендов и прироста курсовой стоимости акций, несмотря на возросшие дивидендные выплаты, снизился за счет цены акций и в течение 2011-2013 гг. оставался отрицательным.

В целом можно сделать вывод, что дивидендная политика компании является важной составляющей ее финансовой стратегии, формируется в тесной взаимосвязи с инвестиционной политикой и используется как фактор воздействия на рыночную цену акций и общий доход акционеров.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 29.12.2012 № 282-ФЗ «Об акционерных обществах» (с изменениями и дополнениями).
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (с изменениями и дополнениями).
3. Дивидендная политика ОАО «Газпром» (утв. 27.10.2010) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/investors/stock/dividend-policy/>
4. Финансовая сводка с официального сайта ОАО «Газпром» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/investors/info/>

Аннотация

В статье рассматривается понятие финансовой устойчивости применительно к страховым организациям и определяющие ее факторы внутренней и внешней среды; нормативные требования по размещению собственных средств и страховых резервов и оценке маржи платежеспособности; методика экспресс-анализа финансовой устойчивости страховой компании.

Ключевые слова: страховая организация, финансовая устойчивость, факторы финансовой устойчивости, страховые резервы, нормативная маржа платежеспособности, экспресс-анализ финансовой устойчивости.

Под *финансовой устойчивостью* понимается стабильность финансового состояния страховой организации, которая достигается сбалансированностью собственных и заемных источников средств, обеспечивающей достаточную долю собственного капитала в составе источника финансирования. Финансовая устойчивость подразумевает способность страховщика отвечать по своим обязательствам, прежде всего за счет собственного капитала, и отражает степень зависимости от заемного капитала [1].

На *финансовую устойчивость* страховой компании оказывают влияние как внешние, так и внутренние факторы. На наш взгляд, ключевыми внешними факторами на сегодняшний день являются:

- *международные события и политическая обстановка* – обострение политических отношений со странами Западной Европы и США привело к снижению международных рейтингов российских страховых компаний и ограничило их возможности по передаче рисков в перестрахование зарубежным страховщикам;
- *инфляция* – увеличение темпов инфляции приводит к уменьшению реального собственного капитала страховых компаний, которые не имеют возможности оперативно изменять страховые тарифы по мере роста общего уровня цен в стране без согласования с регулирующим органом;
- *изменения законодательства* – большие изменения в нормативном регулировании страхового сектора произошли в 2012 году: утверждены новые формы финансовой отчетности страховых организаций;

изменены требования к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия собственных средств и страховых резервов; на страховые компании возложена обязанность подготовки консолидированной отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности;

- *уровень конкуренции* – для российского страхового рынка характерен в среднем невысокий уровень ценовой конкуренции, т.к. большинство страховых компаний предпочитают устанавливать страховые тарифы на максимально возможном уровне. Неценовая конкуренция разворачивается между крупными и мелкими страховщиками по дифференциации пакета предоставляемых страховых услуг;

- *налоговая система* – страховые компании уплачивают налог на прибыль по базовой ставке 20%, не являются плательщиками НДС в части страховых операций;

- *стихийные бедствия* – в России уровень риска, связанный со стихийными бедствиями, существенно варьируется в зависимости от региона.

Внутренние факторы, влияющие на финансовую устойчивость страховщика:

- *тарифная политика* – в рамках установленных регулятором страхового рынка (ЦБ РФ) верхних и нижних границ страховых тарифов по видам страхования компании разрабатывают собственную тарифную политику;

- *инвестиционная политика* – руководствуясь законодательно утвержденными правилами размещения собственных средств и страховых резервов, страховщики осуществляют выбор объектов для инвестирования, исходя из принципов разумного сочетания риска, доходности и ликвидности;

- *методы расчета страховых резервов* – в рамках российского законодательства методы расчета страховых резервов жестко регламентированы, однако при подготовке отчетности по МСФО страховые организации вправе использовать другие актуарные методы, которые позволят более точно оценить страховые обязательства компании;

- *перестрахование* – выбор перестраховщиков должен основываться на сочетании надежности партнеров и выгоды тарифов на операции по перестрахованию.

- *контроль затрат* – предполагает установление планового уровня затрат (бюджетирование) и контроль за исполнением бюджета.

Гарантиями обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности страховщика являются экономически обоснованные страховые тарифы; страховые резервы, достаточные для исполнения обязательств по страхованию, сострахованию и перестрахованию; собственные средства; перестрахование [2].

Собственные средства страховой организации (уставный капитал, резервный капитал, добавочный капитал и нераспределенная прибыль) и средства страховых резервов должны размещаться в активы, перечень которых устанавливается нормативными актами Минфина РФ. К таким активам относятся федеральные государственные ценные бумаги, ценные бумаги субъектов РФ и муниципальные ценные бумага, акции, облигации акционерных обществ, векселя организаций, инвестиционные паи паевых инвестиционных фондов, банковские депозиты, сертификаты долевого участия в общих фондах банковского управления, недвижимое имущество, денежные средства, иностранная валюта, драгоценные металлы, ипотечные ценные бумаги. При этом ценные бумаги должны быть включены в котировальный список «А» хотя бы одной фондовой биржи или выпущены эмитентами, имеющими рейтинг международных рейтинговых агентств не менее двух уровней от суверенного рейтинга Российской Федерации, но не ниже уровня ВВ [3, 4].

Еще одним законодательным требованием, обеспечивающим финансовую устойчивость страховых организаций, является установление большого размера минимального уставного капитала – 120 млн. руб. Для некоторых видов страхования к этой сумме применяются повышающие коэффициенты: для страхования жизни, страхования от несчастных случаев и болезней, медицинского страхования – 2, для перестрахования и страхования в сочетании с перестрахованием – 4 [2].

Кроме того, к страховщикам предъявляются требования по соблюдению нормативного соотношения активов и принятых страховых обязательств, или нормативного размера маржи платежеспособности. *Нормативный размер маржи платежеспособности* – это величина, в пределах которой страховщик должен обладать свободным от любых обязательств (кроме прав требований учредителей) собственным капиталом, исходя из объема принятых страховых обязательств. Методика расчета данного показателя утверждена Минфином России и включает данные о страховых премиях и страховых выплатах по договорам страхования, сострахования и перестрахования [5]. Нормативный размер маржи платежеспособности не может быть меньше минимального размера уставного капитала страховой компании.

В целях осуществления страхового надзора фактическая маржа платежеспособности страховой компании сравнивается с нормативной. *Фактическая маржа платежеспособности* представляет собой размер собственного капитала, уменьшенный на сумму непокрытых убытков отчетного года и прошлых лет; задолженности акционеров по взносам в уставный капитал; собственных акций, выкупленных у акционеров и дебиторской задолженности, сроки погашения которой истекли.

В целях сохранения финансовой устойчивости использование страховыми компаниями заемных средств ограничено: так, при расчете

нормативного размера маржи платежеспособности в расчет принимаются только полученные страховщиком *субординированные займы* в сумме не более $\frac{1}{4}$ его собственных средств [2]. Под субординированным займом понимается заем, полученный страховой организацией на срок не менее 5 лет без права досрочного истребования, предельная величина процентов по которому не может превышать действующую на дату заключения договора ставку рефинансирования Банка России, увеличенную в 1,2 раза. В указанных выше целях не принимаются в расчет субординированные займы, полученные от других страховых компаний.

На основе изучения методик комплексного анализа финансовой устойчивости страховых организаций [6] автором были выбраны 13 показателей, которые могут быть рассчитаны на основе данных финансовой отчетности (без привлечения дополнительных источников) и дают информацию, необходимую и достаточную для *экспресс-анализа финансовой устойчивости* страховой компании.

Таблица 1

Показатели для экспресс-анализа финансовой устойчивости страховой организации

<i>Показатель</i>	<i>Формула расчета</i>	<i>Роль показателя в анализе и нормативное значение</i>
1. Уровень покрытия страховых резервов собственными средствами	Собственные средства / Технические страховые резервы-нетто * 100%	Характеризует общую платежеспособность страховой компании. Норматив – не ниже 50%
2. Уровень достаточности притока средств в виде поступлений страховой премии для покрытия текущих расходов на страховые выплаты, текущие расходы на ведение дела, управленческие, операционные расходы за исключением расходов, связанных с инвестиционной деятельностью	(Страховые премии – нетто-перестрахование) / Расходы по ведению страховых операций * 100%	Характеризует общую платежеспособность страховой компании. Норматив – более 700%
3. Доля страховых премий в страховых резервах по рисковым видам страхования	Страховые резервы / Нетто-премия по рисковым видам страхования * 100%	Позволяет оценить достаточность страховых резервов. Норматив – не более

4. Уровень покрытия резерва заявленных, неурегулированных убытков денежными средствами	Денежные средства / Резерв заявленных, неурегулированных убытков * 100%	100% Позволяет оценить достаточность страховых резервов. Норматив – не более 100%
5. Общая ликвидность баланса	Текущие активы / (Краткосрочные обязательства + Страховые резервы) * 100%,	Отражает ликвидность баланса страховой компании. Норматив – 100-130%
6. Доля страховых премий, переданных в перестрахование	Взносы, переданные в перестрахование / (Общая величина страховых взносов по прямому страхованию + Полученные в перестрахование) * 100%	Является показателем зависимости компании от перестраховочного рынка. Рекомендуемое значение 5 – 50%
7. Доля страховых премий, переданных в перестрахование	Взносы, переданные в перестрахование / (Общая величина страховых взносов по прямому страхованию + Полученные в перестрахование) * 100%	Является показателем зависимости компании от перестраховочного рынка. Рекомендуемое значение – 5 - 50%
8. Рентабельность инвестиционной деятельности страховой организации	Доход по инвестициям / Средний за период объем инвестиций * 100%	Характеризует эффективность инвестиционной деятельности страховой компании
9. Эффективность инвестиционной деятельности	Доход по инвестициям / Средняя за период величина страховых резервов * 100%	Характеризует эффективность инвестиционной деятельности страховой компании
10. Рентабельность страховой и финансово-хозяйственной деятельности	Чистая прибыль / доходы по инвестиционной и страховой деятельности * 100%,	Характеризует эффективность финансово-хозяйственной деятельности страховой компании
12. Изменение объема сбора страховой премии за отчетный период	Страховые премии за отчетный период – Страховые премии за предыдущий период) / Страховые премии за предыдущий период * 100%	Отражает уровень деловой активности страховой компании. Норматив – 1%-15%

13. Изменение размера страховых резервов за отчетный период	Страховые резервы на конец года – страховые резервы на начало года) / Страховые резервы на начало года * 100%,	Отражает уровень деловой активности страховой компании. Норматив – 5-30%

Практика показывает, что финансовые показатели деятельности крупных страховщиков, как правило, соответствует нормативным значениям, однако средние и мелкие страховые компании нередко сталкиваются со следующими проблемами: недостаточность собственных средств и страховых резервов для покрытия всех обязательств, страховые премии нетто по объему меньше страховых премий нетто, недостаточная ликвидность баланса.

Итак, оценка финансовой устойчивости страховой компании предполагает анализ факторов внутренней и внешней среды; проверку соответствия размещения собственных средств и страховых резервов установленным законодательством требованиям; расчет и интерпретацию показателей финансовой устойчивости, отражающих специфику деятельности страховых организаций.

Использованные источники:

1. Бороненкова С.А., Буянова Т.И. Бухгалтерский учет и экономический анализ в страховых организациях: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2013. - с. 422.
2. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).
3. Приказ Минфина России от 02.07.2012 № 101н «Об утверждении Требований, предъявляемых к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия собственных средств страховщика».
4. Приказ Минфина России от 02.07.2012 № 100н «Об утверждении Порядка размещения страховщиками средств страховых резервов».
5. Приказ Минфина РФ от 02.11.2001 № 90н «Об утверждении Положения о порядке расчета страховщиками нормативного соотношения активов и принятых ими страховых обязательств» (с изменениями и дополнениями).
6. Аземша Е.А., Черных М.Н. Методика определения финансовой устойчивости страховой организации // Налогообложение, учет и отчетность в страховой компании. – М., 2009. – № 1.

*Репнев В.А., к.э.н
доцент
кафедра менеджмента
филиал
РЭУ им. Г.В. Плеханова*

Россия, Московская область, г. Дмитров

РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА – ОШИБКИ НА ПУТИ К УСПЕХУ

Аннотация

В статье рассматриваются возможности и условия трансформации предприятий малого бизнеса с целью более их активного участия в структурных преобразованиях экономики, активизации предпринимательской деятельности в этом направлении и необходимые институциональные изменения.

Ключевые слова

Малый бизнес, добавленная ценность, экономическая прибыль, франчайзинг, маржинальный доход, налог на недвижимость, модели мотивации.

В социально-экономическом развитии России в конце XX в. в процессе рыночных реформ начали проявляться вполне определенные тенденции в формировании предпочтений основной массы коренного населения страны, задающие модель трансформации ее экономики.

1. Успехом в преобладающей части населения страны стали считаться те достижения, которые обеспечивают приемлемое существование, для кого-то и благополучие, без серьезных усилий с их стороны.

2. Растет «внутренняя миграция» населения, ищущего «лучшей жизни» и соответственно - численность населения крупных городов, где эту задачу решить проще.

3. Главным условием лучшей жизни - возможность как можно быстрее превратить жизнь в «набор удовольствий». Отсюда безудержное желание стать рантье, например, сдавая в наем квартиру, недвижимость в аренду, получая проценты по депозиту и т.п. и вытекающее отсюда стремление как можно быстрее разбогатеть за счет перепродаж, эксплуатации сотрудников работающих по найму или своих возможностей во власти.

4. Появление Интернета способствовало атомизации личности и стремлению части населения создать собственный комфортный мир со своими «реалиями» жизни, где нежелание думать о других - удобная обертка.

Вместе с тем, в этой «болотистой местности» стран третьего мира сохраняются островки, где приоритеты отдаются творческому началу, поиску условий реализации своих возможностей, даже в ущерб материальному благополучию, когда:

1. Успех связывается с занимаемыми интеллектуальными позициями.

2. Миграция ориентирована на центры развития творческих возможностей.

3. Удовольствие опирается на творческие начала и поиск новых решений.

4. Стремление думать поддерживается экономически.

Реализовать эти приоритеты части населения России удастся, работая в научных центрах, крупных российских экспортноориентированных компаниях, компаниях с иностранным участием, консалтинговых организациях и т.п.

Получается, что формируются две параллельные социальные системы существования и развития. Одна ориентирована на стремлении человека к созидательному «умственному труду», по выражению П. Друкера [1], а другая – на потребление или использовании в своих интересах того, что создано другими.

Именно приоритеты, отдаваемые модели потребления в бизнес-процессах, определяют структурные перекосы в экономике малого и среднего бизнеса. Становится понятным, почему в сложившейся структуре малого бизнеса в России 80 и более % предприятий занимаются посредничеством на рынке перепродаж товаров с устойчивым спросом и маржой в цене в 200-300% (дешевая одежда, продукты питания, лекарства), предлагают продукты, с гарантированным предпринимательским доходом (например, туристские услуги на условиях предоплаты) или возводят объекты с гарантированной компенсацией затрат в цене (например, в строительстве жилья, где применяются расчетные цены).

Собственники этого бизнеса, мечтающие во второй половине жизни жить на получаемую ренту, вряд ли будут стремиться к инновационным решениям, развивать кооперацию с поставщиками ресурсов, думать об ответственности за пакет услуг в туристском бизнесе или о снижении издержек. Важнее поддерживать «соратников» по бизнесу участвовать в ценовых сговорах по отношению к потребителю.

Вместе с тем, именно в этой среде выросли специалисты, обладающие организационными навыками, навыками принятия нестандартных решений, опытом выстраивания отношений с потребителем. Поэтому, задумываясь о путях трансформации экономики в направлении созидательного развития, нельзя не использовать этот опыт. Реформировать систему малого бизнеса необходимо изнутри, постепенно переориентируя бизнес-сообщество на иную систему ценностей, где успех будет измеряться не личным доходом, а степенью участия в создании общественных благ, технологически новых рабочих мест, продвижением венчурных проектов, расширением интеллектуального пространства в бизнес-процессах.

Подвинуть к реформированию часть малого бизнеса, постепенно вовлекая его в кооперацию с крупными хозяйственными структурами, в развитие технологий и поиск новых решений по обслуживанию

производственного сектора экономики, можно, создавая соответствующие экономические условия. По крайней мере, некоторые из них (торгово-закупочные организации) могли бы стать основой создания инфраструктуры инновационной поддержки роста в агропромышленной сфере, коммунальном хозяйстве, легкой и пищевой промышленности, взять на себя задачу коммерциализации результатов работы компаний - «start-up».

Решать задачу капитализации торговой прибыли в сфере производства все равно, рано или поздно, придется, иначе преодолеть барьер более высоких производственных, климатических и транзакционных издержек реализации продукции отечественного производства вряд ли удастся. Пока бизнес – сообщество стремится сохранить высокую маржу в цене и «оптимизировать» прибыль, уходя от налогов. Последнее проявляется в том, что часть создаваемых предприятий малого бизнеса не работает с реальным товаром, а только с потоком финансовых документов по их перепродаже.

Реформировать малый бизнес можно при условии наращивания таким образом его инвестиционной привлекательности и увеличении жизненного цикла существования компании. В этом случае компании малого бизнеса с их высокой нормой прибыли на вложенный капитал могут стать источником аккумуляции дохода для последующей капитализации в развивающихся отраслях промышленности. Если активы компании позволяют получать приемлемую для этого экономическую прибыль в будущем за остаточный срок ее существования на рынке, стоимость компании будет расти. Для оценки работы предприятий малого бизнеса целесообразно использовать показатель добавленной ценности (EVA) – разницу между прибылью компании и стоимостью привлекаемого капитала. Стоимость капитала представляет собой весь комплекс издержек по его обслуживанию и воспроизводству.

Придется также пересмотреть методику расчета прибыли компании. Во-первых, ее надо начать считать в малом бизнесе и прекратить практику развития формы индивидуального предпринимательства без образования юридического лица. Во-вторых, прибыль, направляемая на обслуживание капитала компании и на развитие бизнеса должна рассматриваться как издержки. П. Друкер замечал по этому поводу, что пока не получена прибыль, превышающая стоимость капитала, компания вливает в экономику меньше, чем берет. [1с.138]

Необходимо также пересмотреть отношение к затратам предприятий малого бизнеса как расходам ее владельцев. Затраты, включаемые в себестоимость продукции – это ресурсы компании, а не возможность списать на потребителя расходы по обеспечению собственного благополучия (покупка и содержание автомобиля, аренда жилья, отдых за границей и т.д.).

Практика компаний Европы говорит о том, что успех в будущем за теми компаниями, которые дадут возможность сотрудникам реализовать себя в течение 20-25 лет их трудовой деятельности, компаниям, способным

привлечь на работу лиц пенсионного возраста, используя потенциал их навыков и компетенций. [1] Это особенно актуально для предприятий малого бизнеса в России, учитывая опережающий рост числа лиц пенсионного возраста в структуре населения.

Надо расстаться с иллюзиями относительно того, что инновационного результата проще всего достичь, используя соответствующие системы оплаты труда. Многие специалисты в области развития предпринимательской деятельности склоняются к тому, что интерес к инновациям сотрудников компании возможен только при определенном уровне располагаемого дохода, когда они не рискуют благополучием своей семьи. [1, 3]

Процесс трансформации малого и среднего бизнеса не запустить без активного вмешательства государства:

1. Предприятия малого бизнеса нуждаются в разработке технологии трансформации, определении эталонных процедур управления в приоритетных областях, используя практику бенчмаркинга и организации со стороны государства бизнес-процесса по методике франчайзинга. Если речь идет о кооперации, для «покупателя» франшизы должна раскрываться информация по поводу оборудования, технологии, обучения, условий покупки продукции франчайзером, обязательства компании, представляющей франшизу, требования в отношении распределения дохода, что является обычной практикой. [4]

2. Государство может таким образом формировать программы поддержки малого бизнеса, создания рабочих мест интеллектуального труда, участия малого бизнеса в кооперации по созданию логистических центров, производства комплектующих на основе договорной специализации и т.п. Демографическая ситуация складывается таким образом, что государство должно поддерживать предприятия, которые, как писал П. Друкер, «преуспеют в повышении производительности умственного труда» применительно к любой сфере деятельности, сохраняют рабочие места для сотрудников предпенсионного и пенсионного возрастов. В противном случае, по его мнению, страны стареющего населения будут беднеть. [1]

3. Необходимо регламентировать порядок сдачи в аренду производственных помещений, ограничив субаренду и превращение, таким образом, арендодателей в рантье. Государство должно стать одним из основных участников арендного рынка, предоставляя в аренду помещения по ставкам, определяемым не только на основе стоимости арендуемого имущества и банковского процента, а учитывать низкий маржинальный доход определенного вида малого бизнеса и в отдельных случаях – ограничивать ставку размером амортизационных отчислений.

4. Пересмотреть практику формирования тарифов естественных монополий, обеспечивающих бизнес энергоресурсами. От практики установления общего процента роста тарифов целесообразно перейти к

утверждению норм по статьям затрат в структуре издержек, потерь в сетях плюс издержки будущих периодов на развитие сети и размер нормальной прибыли. Полученный таким образом объем ресурсов распределяем на объем потребления (по мощности или площади территорий) с учетом энергосберегающих решений. Таким образом, можно превратить тариф в инструмент управления ресурсами.

5. Необходимо изменить отношение к земельному налогу, который должен стать инструментом, стимулирующим рост плодородия земель и их рациональное использование, сделать невыгодным перевод земель сельскохозяйственного назначения в другую более выгодную для муниципалитетов категорию.

Собственник земель сельскохозяйственного назначения имеет право на компенсацию затрат по улучшению плодородия почвы, доплаты по сохранению ландшафта, поддержание инфраструктуры. Компенсировать затраты на улучшение плодородия почвы желательно в процессе ее использования и удерживать компенсации при перепродаже земли. Для других видов деятельности налог на землю целесообразно привязать к характеру извлечения дохода и виду деятельности.

6. Различные ставки налога на землю и недвижимость желательно устанавливать для стадии создания объекта извлечения дохода и стадии эксплуатации его конечным пользователем и учитывать срок пользования.

Налоги на землю, недвижимость не должны носить чисто фискального характера, их экономический смысл компенсировать использование общественных благ в частных интересах, разрушение среды обитания и нагрузку на инфраструктуру. Например, точечная уплотнительная жилая застройка в городах должна стать дорогим удовольствием.

Плательщиками налога должны быть выгодоприобретатели и поэтому следует подумать, какую выгоду получает, например, лицо, проживающее в своей квартире в многоквартирном доме, или организация, размещающаяся в жилом доме. В отношении юридических лиц взимание имущественных налогов представляется обязательным, поскольку выгодоприобретателем в любом случае остаются конечные бенефициары – частные лица.

Формируя программу вовлечения малого бизнеса в сферу инновационных интересов нельзя не оценивать готовность самих предприятий начать соответствующие этим задачам трансформационные изменения, их желание и возможности:

1. Переориентировать свою деятельность, сделав основной целью приобретение и удержание клиентуры, отказавшись от задачи получения дохода здесь и сейчас, как компенсации понесенных затрат, стать компанией предпринимательского типа, перенося ресурсы в более эффективную для общества сферу их применения. [2]

2. Перейти на зарабатывание кооперативных и миссионерских денег, делающих бизнес более устойчивым в отличие от денег конкурентных или

спекулятивных. [3]

3. Реализовать процесс управления изменениями, опираясь на существующие разработки в этой области. [5]

4. Перейти к использованию моделей мотивации, работающих на инновационные изменения в модели поведения сотрудников. В традиционной российской ментальности заработную плату надо заслужить, а не заработать, что делает ее не инструментом мотивации, а инструментом манипуляций, где требования работодателя являются определяющими. Когда фактор роста оплаты труда используется в качестве стимула, мы имеем экономику голодных, где потребление - условие успешности, а заработная плата – плата за страх.

5. Разорвать связь между оплатой труда и его производительностью. Выгодоприобретатели в крупных компаниях уже это сделали и на этом успокоились – получаемый ими доход никак не связан с их усилиями. Сошлемся еще раз на П. Друкера, когда он замечает, что только гарантированный уровень оплаты обеспечивает необходимую социальную защиту и освобождает человека для творческой работы. [1]

6. Отказаться от существующих концепций мотивации: теория ожиданий, теория справедливости, премиальные модели (опционные компенсационные планы, бонусные программы, права на прирост стоимости) и т.п., которые не способствуют решению поставленной задачи. Концепции теории ожиданий хорошо использовать на стабильно растущем рынке. В других условиях ее применение ведет к переплатам и выливается в конфликт интересов. Реализация моделей теории справедливости в России ведет к уравнительному распределению. Прочие программы, как правило, ориентированы на топ-менеджеров, требуют учета неценовых условий, зависят от качества выбора таргетируемых показателей и их прогнозных значений. Тем не менее, применение последних позволяет надеяться на создание приемлемой для инновационных изменений модели мотивации. П. Друкер в свое время писал, что деньги в XXI в. не останутся единственным стимулом к труду. [1 с. 34] Он предлагал задуматься об использовании стимулов творчества, создавая систему льгот, гуманизации труда и его обогащении, правилах приобретения и потери статуса в организации.

Есть на этом пути достаточно сложная задача системного решения модели мотивации – не разрушить сопряженность элементов бизнес-процесса, внося элемент соревнования, конфликт и временную не востребованность результата.

Использованные источники:

1. Друкер П. Менеджмент. Вызовы XXI века/ пер. с англ. Н. Макаровой – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012
2. Друкер. П. Бизнес и инновации: пер. с англ. – М. : ООО «И.Д, Вильямс», 2007
3. Кайосаки Р. Т., Лектер Ш.Л. Прежде чем начать свой бизнес / пер. с англ.

Л.А. Бабук – Мн.: «Попурри», 2006

4. Саттон Г. Как купить и продать бизнес / пер. с англ. Л.А. Бабук – Мн.: «Попурри», 2005

5. Управление изменениями: Хрестоматия. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. Г.В. Широковой; Высшая школа менеджмента СПбГУ.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2010

Рогов Н.Е.

студент 1го курса

Якунина Ю.С., к.э.н.

доцент

*Кузбасский государственный
университет им. Т.Ф. Горбачева*

Россия, г. Кемерово

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ США И ЕВРОСОЮЗА НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Аннотация: данная статья посвящена вопросам влияниям США и Евросоюза на экономику РФ и ее последствиям.

Ключевые слова: РФ, США, ЕС.

Санкции Евросоюза и США в отношении России и её ответные меры ощутимо ухудшили прогноз и без того слабого роста экономики еврозоны на период 2014-2015 гг.

Евросоюз в два этапа — в августе и сентябре 2014 года, ввел санкции против ряда российских госбанков, а также нефтяной отрасли РФ. ЕС также принял санкции в отношении оборонного сектора РФ и запретил европейским компаниям поставлять продукцию двойного назначения девяти российским предприятиям. Россия в августе на год запретила импорт ряда продовольственных товаров из стран, которые ввели санкции в отношении Москвы — США, государств ЕС, Канады, Австралии и Норвегии. Под запрет попали говядина, свинина, птица, колбасы, рыба, овощи, фрукты, молочная продукция и ряд других продуктов. Но благодаря санкциям, ЕС и США сделали хуже только себе, о чем свидетельствуют некоторые факты.

Экономическая картина еврозоны и так неутешительна. Её ВВП, по второй оценке, увеличился во втором квартале на 0,7% в годовом исчислении и не изменилась в квартальном, сообщил Евростат. Годовая инфляция в октябре, по предварительной оценке, ускорилась до 0,4% с 0,3% в сентябре. Еврокомиссия в своем осеннем прогнозе ухудшила оценку роста реального ВВП еврозоны на 2014 и 2015 годы в пределах 0,6 процентных пункта. ЕК ожидает, что в текущем году рост ВВП составит 0,8%, тогда как еще весной предполагала его рост на 1,2%. В следующем году она прогнозирует подъем на 1,1% против прежней оценки в 1,7%. По данным Росстата, в первой половине 2014 года прирост ВВП страны в

годовом исчислении составил 0,8%, тогда как в первом полугодии предыдущего года этот показатель равнялся 0,9%. По итогам 2014 года Минэкономразвития ожидает роста экономики России на 0,5%, Центральный банк — на 0,4%, Международный валютный фонд — на 0,2%.

Сергей Лавров подчеркнул, что "все так называемые санкции в значительной степени нацелены на то, чтобы подорвать конкурентов". "Относительно политической составляющей этих санкций скажу, что до сих пор, когда принимались меры принудительного характера, прежде всего, по линии Совбеза ООН, поскольку все остальное нелегитимно, наши западные партнеры были в первых рядах тех, кто призывали нацеливать санкции конкретно на руководителей невыполняющих решения ООН государств и делать все, чтобы избежать какого-либо негативного побочного эффекта на население. В случае с Россией избрана диаметрально противоположная логика", — отметил глава МИД. По его словам, "публично заявляется, что санкции нацелены на то, чтобы нанести неприемлемый ущерб российской экономике, чтобы народ почувствовал, как плохо ему живется под этим режимом".

"Здесь очевидна абсолютная ангажированность, и скрыть ее не удастся. Думаю, что все наши граждане прекрасно понимают, в какой период мы сейчас живем, и какие цели ставят перед собой те, кто выступают за наращивание давления на Российскую Федерацию. Причем поводы для наращивания этого давления избираются очень нечистоплотно", — сказал Лавров. Однако все больше оснований считать, что будущее как новых санкций, так и длительность уже имеющихся ограничений скорее будет зависеть от экономической ситуации в самой Европе. А она ухудшается по мере ухудшения российской. Европу и так ждет десятилетие вялого роста ВВП из-за сложностей с реализацией экономических реформ и структурных проблем. Кризис в России, экономика которой очень тесно связана с европейской, может только усугубить проблемы в еврозоне. Сложная финансовая обстановка в России не является хорошей новостью не только для России, но и для Украины, и для самой Европы, и для всего мира [1].

Уже сейчас еврозона вынуждена идти на отчаянные шаги по ослаблению последствий от собственного кризиса, которому поспособствовала эта экономическая война. Европе только и приходится, что выкраивать последние крохи денег на то, чтобы залатать последствия рецессии. Сначала она искала деньги на компенсации своему сельскому хозяйству из-за ответных санкций России. Теперь вынуждена тратить миллионы на борьбу с безработицей.

Но Европа не только выпускает неконкурентную продукцию, она еще и лишилась России как торгового партнера и огромного рынка сбыта для своей сельскохозяйственной продукции. Тогда как США — главные зачинщики экономической войны — чувствуют себя на порядок лучше, потому что торговые отношения с Россией и в лучшие времена были

мизерными. Торговые и финансовые связи России и США невелики, поэтому и риски для США и американских банков в России малы, радуется глава Федеральной резервной системы (ФРС). «Россия серьезно пострадала от снижения цен на нефть, стоимость рубля значительно уменьшилась, и это создает ряд сложных условий в российской экономике». Но Россия, по ее оценке, составляет менее 1% в объеме внешней торговли США. «В портфелях американских резидентов есть российские ценные бумаги, но их доля очень мала», – добавляет глава ФРС. Поэтому больших негативных последствий для США по торговым и финансовым каналам Йеллен не ожидает.

Зато Европа более подвержена рискам, связанным с Россией, в том числе в силу роли РФ как важного поставщика нефти и газа для европейских рынков и более тесных финансовых связей, признает глава ФРС. Поэтому расплачиваться за санкции против России по-прежнему одной Европе [2].

Российские власти впервые назвали ущерб, понесенный российской экономикой от западных санкций, — \$40 млрд. Еще \$100 млрд. казна недополучила из-за снижения стоимости барреля на треть. Пик негативного эффекта Россия ощутит в первой половине следующего года, отмечают эксперты.

По оценке Минфина, \$40 млрд. – это недополучение притока западного капитала, а \$90–100 млрд. – это снижение объемов экспорта из-за падения цен на нефть. Сейчас российская экономика нашла некоторое эмпирическое равновесие, в том числе на валютном рынке. Если не будет драматических изменений в части геополитики и сырьевых цен, то экономика продолжит адаптироваться [3].

В Кремле готовы признать наличие ущерба, но предпочитают делать акцент на положительном эффекте от введения Западом санкций против России. Президент Путин в интервью немецкому телеканалу ARD заявлял, что подсчитать ущерб, который санкции наносят экономике России, «достаточно сложно». Ущерб, разумеется, есть, но отчасти носит «виртуальный характер». По его словам, в этой ситуации есть и плюсы, потому что ограничения, которые вводятся для некоторых российских предприятий по приобретению товаров в Европе и Штатах, «побуждают нас к тому, чтобы производить самим этот товар».

29 июля Европейский союз вслед за США официально подтвердил, что согласовал пакет экономических санкций против России, касающихся госбанков в части доступа к заемному капиталу в странах ЕС, экспорта вооружений и продукции двойного назначения, а также доступа к технологиям и оборудованию для нефтяной отрасли. Одновременно был обнародован список невъездных лиц. Цель санкций – изменение внешнеполитического курса России, и в первую очередь в отношении Украины.

Санкции в отношении финансового сектора России могут повлечь за

собой непредсказуемые последствия на валютно-обменном и товарном рынках, где российские фирмы являются крупными игроками.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, о том, что санкции ЕС и США, влекут за собой большие потери, как со стороны Европы, так и со стороны России.

Использованные источники:

1. Подсчитали потери РФ на мировом рынке / Газета.ру // [Электронный ресурс] : <http://www.gazeta.ru/business/2014/11/24/6312841.shtml>
2. Санкции обвалили экономику Еврозоны / Газета.ру // [Электронный ресурс]: http://www.gazeta.ru/business/2014/05/05/6019365.shtml?_sbrid_=14a80a8707f7251b8d457b7c9178b318___mIABAA
3. Экономические санкции на Россию / Взгляд // [Электронный ресурс] : <http://vz.ru/tags/1873/>

Романенко Е.В.

ассистент

кафедра «Финансы и кредит»

УлГТУ

Россия, г. Ульяновск

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Основополагающим принципом в сфере экономики и рыночных отношений в Российской Федерации является принцип свободы экономической деятельности физических и юридических лиц. В данной статье будет рассмотрен и проведен анализ предпринимательской деятельности физических лиц на территории Ульяновской области. Каждый вправе заниматься предпринимательской деятельностью и иной не запрещенной экономической деятельностью. **Предпринимательская деятельность** — это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг.

Малое предпринимательство выступает активным фактором конкурентного рынка. Основной принцип предпринимательства — найти потребность и удовлетворить ее. Деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства в России регулируется принятым 24 июля 2007 года Федеральным законом 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», в котором указаны критерии отнесения предприятия к малому бизнесу.

К субъектам малого и среднего бизнеса относятся внесённые в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица,

внесённые в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее — индивидуальные предприниматели), фермерские (сельское хозяйство) хозяйства, соответствующие перечисленным ниже условиям.

Рассмотрим и проведем анализ предпринимательского сектора в Ульяновской области. При поддержке государства и департамента развития предпринимательства города Ульяновска, в области и городе ведется политика в поддержку малого предпринимательства. Молодые граждане города Ульяновска и Ульяновской области могут получить финансовую поддержку (грант) на открытие собственного бизнеса – в пределах 300 000 рублей. Эти деньги можно потратить на регистрацию фирмы, начало предпринимательской деятельности, при нецелевой растрате денежных средств – денежные средства подлежат возврату. Наибольший процент получения гранта поддержки бизнеса получают люди не старше тридцати лет, у тех, кто зарегистрирован как безработный, у работников предприятий, находящихся под угрозой массового увольнения, у выпускников высших и средних учебных заведений. Сфера предпринимательской деятельности тоже имеет значение. В приоритете – промышленное производство, научно-техническая деятельность, сельское хозяйство, строительство, ремесленничество, развитие инфраструктуры туризма на территории Ульяновской области. Преимущественное право на получение гранта имеют граждане, которые решили вести предпринимательскую деятельность не в городе, а в сельских районах Ульяновской области. При открытии малого бизнеса, молодые предприниматели могут получать компенсации части процентной ставки по кредитам и лизинговым договорам. Сегодня субсидии составляют 4/5 ставки рефинансирования Центрального банка РФ. В конкурсе на получение субсидий из областного бюджета могут принимать участие, как юридические лица, так и индивидуальные предприниматели. По данным рисунка 1 видно как увеличился сектор малого бизнеса в Ульяновской области за 2011-2013 года.



Рисунок 1-Численность ИП на территории УО

Из данного рисунка можно сделать вывод, что численность открытия ИП сократилась. Причины сокращения ИП заключаются в том, что программа поддержки малого предпринимательства заканчивается в 2015 году. Увеличились ставки по отчислению налогов. Ставки по кредитованию увеличились и составляют в среднем по Ульяновской области 20-22%. Так же на рынке очень большая конкуренция, которая не дает выжить молодому малому бизнесу. Основным видом деятельности индивидуальных предпринимателей является оказание услуг населению.

Из проведенного анализа можно сделать вывод, что для молодых специалистов, работающего населения в основном работа предлагается на больших предприятиях города и области, в сфере большого бизнеса.

Использованные источники:

1. <http://www.econom73.ru> - Министерство экономического развития
2. <http://smb.gov.ru/statistics/> - Федеральный портал малого и среднего предпринимательства
3. <http://www.zsuo.ru/deyatelnost/> - Законодательное собрание Ульяновской области.

Романенко Е.В.

ассистент

кафедра «Финансы и кредит»

Булатова Р.Р.

студент 4 курса

ФГБОУ ВПО УлГТУ

Россия, г. Ульяновск

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ ПРОМЫШЛЕННО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ТИПА ЛИПЕЦК

Аннотация: В данной статье рассмотрена характеристика, история, транспортные и экономические преимущества особой экономической зоны

промышленно-производственного типа Липецк.

Ключевые слова: ОЭЗ ППТ, машиностроение, станкостроение, автомобилестроение, автокомпоненты, инфраструктура.

Особая экономическая зона – часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности и может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны.

На сегодняшний день на территории Российской Федерации создано шесть особых экономических зон промышленно-производственного типа федерального уровня. [1, с. 113]

Липецкая область получила право на создание особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Липецк» на территории Грязинского района Липецкой области по итогам конкурса, проведенного Министерством экономического развития РФ в 2005 году.

ОЭЗ ППТ «Липецк» - масштабный проект всероссийского значения, инициированный главой администрации Липецкой области Королевым О.П., призванный стимулировать развитие обрабатывающих производств, высокотехнологичных и наукоемких отраслей, создание современных промышленно-производственных комплексов, развитие транспортной инфраструктуры, привлечение отечественных и иностранных инвестиций.

В настоящее время в ОЭЗ ППТ «Липецк» кроме российских компаний осуществляют деятельность компании из Японии, Италии, Бельгии, Германии, Нидерландов, США, Украины, Швейцарии, Израиля.

В целях повышения привлекательности проекта особой экономической зоны принято решение по созданию второго земельного участка ОЭЗ ППТ «Липецк» на территории Елецкого района общей площадью 1274 га, примыкающего к федеральной трассе М 4 «Дон».

В ОЭЗ ППТ «Липецк» на территории Елецкого района *предполагается размещение предприятий приоритетных отраслей развития промышленности:* предприятий машиностроения, станкостроения, автомобилестроения, автокомпонентов и комплектующих, предприятий сельхозмашиностроения, оборудования и запасных частей, робототехники, текстильной и легкой промышленности, предприятий по производству сложнobyтовой и электронной техники, электронного и оптического оборудования, предприятий по производству медицинского оборудования.

Согласно *прогнозным показателям* создание особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Липецк» на территории Елецкого муниципального района позволит привлечь около 50 резидентов. Планируемый объем освоенных инвестиций резидентами ОЭЗ может достигнуть 180 млрд. рублей. На территории второго участка ОЭЗ планируется создать около 13 тысяч новых рабочих мест.

Общая площадь территории особой экономической зоны — 1024 га.

Срок действия ОЭЗ - 49 лет

Приоритетными направлениями развития ОЭЗ ППТ «Липецк» являются станкостроение, робототехника, автомобилестроение, автокомпоненты и комплектующие, сельхозмашиностроение, оборудование и запасные части, сложнobyтовая и электронная техника, радиоэлектроника, энергетическое, медицинское, электронное и оптическое оборудование.

По состоянию на 01.10.2014г. в ОЭЗ ППТ «Липецк» зарегистрировано 33 компании из России, Японии, Италии, Бельгии, Германии, США, Украины, Швейцарии, Израиля с объемом заявленных инвестиций более 105 млрд. рублей. Освоено – более 24,8 млрд. рублей. Произведено продукции на сумму более 26,1 млрд. руб., в том числе с начала года – более 5,3 млрд. руб. Создано 2524 рабочих мест.

Преимущества Липецкой области:

- Во-первых, область является донором федерального бюджета
- Во-вторых, отнесена, по экспертным оценкам, к регионам с уровнем развития выше среднего

- В-третьих, первой в РФ получила национальный рейтинг международного агентства Fitch «А +», что означает хорошие бюджетные показатели, отсутствие долгов, высокую кредитоспособность, а также прозрачность экономики и финансовой отчетности.

- В-четвертых, в области уже имеется успешный опыт привлечения иностранных инвестиций, причем их количество давно уже превысило объем ее консолидированного бюджета. По этому соотношению Липецк опережает даже столицу, известную размахом своего бизнеса. Среднегодовой темп прироста инвестиций в основной капитал здесь составляет 20 процентов.

23 января 2006 года близ села Казинка посреди тогда ещё пустого поля состоялась церемония закладки символического камня. В бетонное основание заложили капсулу с посланием потомкам, а сверху была поставлена большая эмблема — логотип ОЭЗ «Липецк» (первоначально — ОЭЗ «Казинка»).

14 июня 2007 года в торжественной обстановке было открыто первое предприятие экономической зоны — стекольный завод «ЧСЗ-Липецк». Была запущена первая его очередь, после ввода же в строй второй очереди это будет одно из крупнейших в Европе предприятий подобного рода.

21 декабря 2007 года портфель заявок от компаний, желающих работать в ОЭЗ «Липецк», достиг суммы предполагаемых инвестиций в один миллиард евро.

Имеется выход на федеральные трассы М4 «Дон» и М6 «Каспий», а также на их широтную составляющую — трассу Р119 Орёл — Липецк — Тамбов. С окончанием же ведущегося в настоящее время строительства ЛКАД этот выход станет более удобным. Непосредственно вдоль территории ОЭЗ проходит Грязинское шоссе, имеющее четыре полосы движения и пропускную способность 7 тыс. автомобилей в сутки.

- Возможность использования воздушного транспорта. Аэропорт

«Липецк» находится в 25 км от ОЭЗ. В 2008 году он получил статус международного.

- Крупный железнодорожный узел на станции Грязи-Воронежские даёт возможность получать и отправлять грузы по любым направлениям, с возможным вагонооборотом 4200 вагонов в сутки.

На самой же территории, выделенной под размещение ОЭЗ, есть практически всё необходимое — железнодорожная ветка, подъездные пути, электростанция, газопроводы высокого давления, очистные сооружения. Сегодня продолжают строиться дополнительные объекты для обеспечения функционирования зоны — инженерные сети, водопровод, канализация, трансформаторные подстанции. Поэтому резиденты, которые будут возводить в ОЭЗ свои предприятия, вместе с участками земли получают и возможность пользоваться всей необходимой производственной инфраструктурой. [2, с. 46]

Предусмотрены особые меры государственной поддержки:

- На территории ОЭЗ действует режим свободной таможенной зоны. Иностранные товары ввозятся без взимания таможенных пошлин и НДС.

- Освобождение резидентов ОЭЗ от налогов на имущество организации в течение 5 лет.

- Освобождение резидентов ОЭЗ от налогов на транспорт организации в течение 5 лет.

- Другие налоговые послабления в плане налогов на прибыль, возможность применения специального коэффициента к амортизации основных средств и т. п.

Для обеспечения новых производств трудовыми ресурсами будет использоваться трудовой потенциал городов Липецк и Грязи, а также Грязинского района и близлежащих областей.

Использованные источники:

1. Рыбаков С.А., Особые экономические зоны в России. Налоговые льготы и преимущества. - М.: Грант, 2013 - 256 с.
2. Краснолуцкая Н.Т. Особая экономическая зона. - М.: Благовест-В, 2013 - 119 с.

*Романенко Е.В.
ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
Булатова Р.Р.
студент 4 курса
ФГБОУ ВПО УлГТУ
Россия, г. Ульяновск*

ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БАНКЕ

Аннотация: В данной статье рассмотрены особенности планирования маркетинговой деятельности в банке, различные стратегии, принципы, на которых базируется управление банком.

Ключевые слова: маркетинг, стратегический план, маркетинговый план, оперативный план, банковский маркетинг.

Маркетинг известен как система управления и организации деятельности компаний, фирм, банков, всесторонне учитывающая происходящие на рынке процессы. Банковский маркетинг в силу его специфики представляет собой особую отрасль маркетинга. Это внешняя и внутренняя идеология, стратегия, тактика и политика деятельности банка, определяемая конкретной общественно-политической и экономической ситуацией. Последние изменения в банковских системах стран с развитой рыночной экономикой, реальная хозяйственная ситуация в России сегодня привели к жизненной необходимости освоения коммерческими банками самых современных приемов и способов маркетинга. На это ориентируют универсализация банковской деятельности, выход ее за границы традиционных операций, усиление конкуренции с иностранными банками, появление у банков конкурентов в лице небанковских учреждений, отток вкладов из банков в результате развития рынка ценных бумаг.

Переход к рыночным отношениям, который в настоящее время является основным направлением стабилизации экономики России, основывается в первую очередь на оздоровлении финансов и перестройке банковской системы, формировании и развитии финансового рынка. Роль же новой банковской системы в продвижении страны к рыночной экономике во многом определяется развитием маркетинга в данной сфере, взаимоотношениями, которые складываются между различными банками, между банками и их клиентами, а также формированием рынка банковских услуг, процентной политикой и другой деятельностью банков. По мнению западных специалистов, финансовые услуги все в большей степени попадают под влияние рынков и потребителей, поэтому для менеджеров возрастает важность маркетинга с его акцентом на изучение и сегментацию рынка, продвижение продуктов на рынок и обслуживание потребителей. Маркетинг становится одним из важных стратегических факторов успеха в банковском деле наряду с общим управлением, финансами и технологией

(функционированием).

Основными принципами банковского маркетинга являются:

- нацеленность на достижение конечного результата банковской деятельности – оказание услуг, в наибольшей степени удовлетворяющих потребности клиента. Получение прибыли не должно служить самоцелью банковской деятельности;

- направленность на долговременные результаты маркетинговой деятельности.

Эффективная реализация услуги на рынке возможна лишь в том случае, если банк строго следует заранее выверенной стратегии развития. План маркетинга — документ, основополагающей частью стратегического плана развития компании, в котором устанавливаются рыночные цели и обозначаются методы их достижения.

Стратегический план маркетинга, разрабатываемый на 3 – 5 лет, содержит долгосрочные цели и определяющие маркетинговые стратегии с указанием ресурсов, необходимых для их реализации. Стратегический маркетинговый план уточняется и пересматривается ежегодно, на его основе составляется годовой план маркетинга.[1, с. 76]

Оперативный план маркетинга (годовой план маркетинга) описывает текущую маркетинговую ситуацию, цели деятельности на рынке, маркетинговые стратегии на текущий год. В его состав включается программа мероприятий, ресурсное, в том числе и финансовое обеспечение.

Маркетинговый план компании является ключевым при планировании деятельности, наряду с бюджетом, производственным планом продаж. Годовой план предприятия, соответственно, устанавливает общие цели предприятия, однако для работы в конкурентной среде маркетинг - усилия на рынке - являются основной функцией предприятия. В связи с этим, план маркетинга доминирует по значению над другими разделами общегодового плана, поскольку:

1. целевые показатели маркетингового плана оказывают прямое влияние на показатели других разделов годового плана;

2. решения, записанные в маркетинговом плане, определяют, что именно предприятие будет производить, по какой цене и где продавать, как рекламировать;

План маркетинга служит ключевым руководством для работы персонала, занятого в маркетинговых мероприятиях фирмы.

Стратегическое планирование маркетинга представляет собой набор действий и решений, принятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, предназначенных для того, чтобы помочь организации достичь своих целей на рынке. Процесс стратегического планирования является инструментом, помогающим в принятии управленческих решений. Его задача - обеспечить нововведения и изменения в организации в достаточной степени. Точнее говоря, существуют четыре

основных вида управленческой деятельности в рамках процесса стратегического планирования. К ним относятся: распределение ресурсов, адаптация к внешней среде, внутренняя координация и организационное стратегическое предвидение.[2, с. 266]

Стратегический план должен обосновываться обширными исследованиями и фактическими данными. Чтобы эффективно конкурировать в сегодняшнем мире бизнеса, фирма должна постоянно заниматься сбором огромного количества информации об отрасли, рынке, конкуренции и других факторах. Стратегический план придает фирме определенность, индивидуальность, что позволяет ей привлекать определенные типы работников, и, в то же время, не привлекать работников других типов. Этот план открывает перспективу для организации, которая направляет ее сотрудников, привлекает новых работников и помогает продавать изделия или услуги. Наконец, стратегические планы должны быть разработаны так, чтобы не только оставаться целостными в течение длительных периодов времени, но и быть достаточно гибкими, чтобы при необходимости можно было осуществить их модификацию и переориентацию.

Использованные источники:

- 1.Гурьянов С.А., Маркетинг банковских услуг, 2012. - 120с.
- 2.Эванс Д.Р., Берман Б.Д., Маркетинг. - М.: Экономика, 2013. – 308 с.

Романенко Е. В.

ассистент

кафедра «Финансы и кредит»

Копьева А. А.

студент 4-го курса

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Уже не первый год в нашей стране ведутся активные дискуссии о необходимости перевода отечественной экономики на «инновационные рельсы», об острой потребности в технологическом скачке, в ускоренной модернизации. Важное место в этих рассуждениях отводится вопросу об источниках средств, знаний, идей, которые могли бы стать движущей силой таких преобразований. Одним из таких источников традиционно называются прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Подчеркнем, именно «одним из источников»: прямые иностранные инвестиции не должны полностью заменять собой внутренние инвестиции, напротив, они должны их стимулировать. Однако, обратившись к научной экономической литературе, посвященной вопросу влияния ПИИ на экономическое развитие принимающих их стран, мы обнаружим, что прямая зависимость между

объемами привлекаемых ПИИ и показателями развития экономики наблюдается не всегда. В некоторых случаях какую-либо зависимость просто трудно выявить, в других – она и вовсе оказывается обратной [1, 4]. В связи с этим представляется необходимым детально изучить проблему взаимодействия ПИИ и принимающей их экономики.

Позитивное влияние прямых иностранных инвестиций на экономику.

Рассмотрим вопрос о взаимосвязи ПИИ и экономического развития. Под экономическим развитием мы будем понимать процесс, включающий в себя три составляющих: рост технологического уровня экономики; улучшение ее отраслевой структуры; рост уровня жизни населения.

Заметим, вопросы развития наиболее остро стоят перед так называемыми развивающимися странами, к числу которых относится и Россия (хотя международные организации обычно включают ее в группу стран с переходной экономикой, нам этот термин представляется морально устаревшим). Поэтому идеи, обсуждаемые в настоящей статье, в первую очередь, касаются развивающихся стран.

Как уже отмечалось, последствия ПИИ для принимающей их экономики неоднозначны. С одной стороны, утверждается, что ПИИ могут помочь решить проблему дефицита инвестиционных ресурсов в стране. Они могут способствовать росту уровня конкуренции, стимулируя национальные фирмы к поиску путей повышения своей конкурентоспособности, что должно быть выгодно, в том числе и потребителям. ПИИ могут принести более совершенные технологии и бизнес-практики, что означает не только технологическое развитие и совершенствование механизма организации бизнес-процессов, но и создание соответствующих, «качественных» рабочих мест с высокой заработной платой. Это может способствовать позитивным изменениям на рынке труда.

Негативные стороны привлечения прямых иностранных инвестиций.

С другой стороны, иностранные компании могут привлечь денежные ресурсы, необходимые для осуществления инвестиций на внутреннем финансовом рынке соответствующей страны, сокращая возможности для внутренних инвестиций. Возможная репатриация капитала также означает сокращение инвестиционного потенциала. Приход иностранной компании часто ведет к сокращению конкуренции, так как национальные фирмы не выдерживают противостояния. При этом иностранная компания, используя более совершенные технологии, может обходиться меньшим количеством сотрудников, причем, обычно это высококвалифицированные специалисты, недоступные для национальных фирм. Или иностранная компания может активно эксплуатировать дешевые трудовые ресурсы развивающихся стран, не слишком заботясь о внедрении производственных инноваций.

Приведенные выше аргументы за и против являются типичными для сторонников и противников политики привлечения ПИИ в экономику страны. Нетрудно заметить, что в них, в первую очередь, отмечается то или

иное воздействие ПИИ на технологический уровень экономики, на рынок труда (и, следовательно, на уровень жизни населения), в том числе косвенно – через уже упомянутые технологии и стимулирование или уничтожение конкуренции, а также на объем доступных инвестиционных ресурсов.

Таким образом, можно утверждать, что ПИИ оказывают значительное влияние на уровень технологического развития принимающей экономики и на уровень жизни ее населения. При этом такое влияние может быть и положительным и отрицательным.

Влияние прямых иностранных инвестиций на отраслевую структуру экономики.

Что касается изменения отраслевой структуры, то ситуация здесь представляется более сложной. Иностранный инвестор приходит в ту или иную страну привлекаемый определенными экономическими условиями, которые она может предложить. В случае России, это, прежде всего, богатые природные ресурсы, а также достаточно емкий внутренний рынок, который в ряде сегментов продолжил демонстрировать положительную динамику развития и в посткризисные годы. Соответственно, большинство инвестиций и будут идти в добывающий сектор и сектора производства потребительских товаров и услуг [6]. Это может оказать положительное воздействие на технологический уровень этих секторов, а также способствовать росту уровня жизни населения, но при этом будет консервироваться отсталая структура российской экономики, что в долгосрочном перспективе может свести все выгоды от притока ПИИ на нет.

С теми странами, которые могут предложить дешевые трудовые ресурсы (особенно характерными примерами здесь выступают Китай и ряд стран Юго-Восточной Азии) ситуация обстоит иначе. Иностранные компании будут создавать в них трудоемкие производства, что, скорее всего, окажет положительное влияние на отраслевую структуру их экономики (и экономическая практика дает немало примеров, подтверждающих это), однако создание новых отраслей не будет сопровождаться автоматически значительным ростом их технологического уровня, поскольку трудоемкое производство, как правило, не является высокотехнологичным.

В заключение обратимся к проблеме влияния динамики экономического развития на объемы привлекаемых ПИИ. Согласно статистике [3], вплоть до кризиса 2008 года по объемам привлекаемых ПИИ лидировали развитые страны. В кризисные же годы развивающимся странам удалось с ними сравняться, и произошло это потому, что они сохранили положительные темпы экономического роста. Среди развивающихся стран лидером по объемам привлекаемых ПИИ был и остается динамично развивающийся Китай. Положительная динамика экономического развития способствует росту привлекаемых ПИИ. Объясняется это довольно просто. Процесс экономического развития создает все новые и новые возможности для роста бизнеса за счет расширения внутреннего рынка соответствующей

страны и создания в ней новых производств и модернизации старых.

Таким образом, прямые иностранные инвестиции могут оказывать прямо противоположное воздействие на все три составляющих экономического развития: технологический уровень экономики, улучшение ее отраслевой структуры, рост уровня жизни населения. Поэтому необходимо организовать работу с ПИИ так, чтобы обеспечить максимизацию положительных эффектов, приносимых ими, при надежном контроле возникающих рисков.

Использованные источники:

1. Alfaro Laura, Kalemli-Ozcan Sebnem, Sayek Selin. FDI, Productivity and Financial Development [Электронный ресурс] // World Economy. – January 2009. – Vol. 32, Issue 1. – pp. 111–135. – URL: http://www.uh.edu/~skalemli/twec_1159.pdf.
2. FDI in Developing Countries and Economies in Transition: Opportunities, Dangers, and New Challenges [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.piie.com/publications/chapters_preview/53/1iie258x.pdf.
3. Inward and outward foreign direct investment flows, annual, 1970–2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>.
4. Lipsey E. Robert, Sjöholm Fredrik. The Impact of Inward FDI on Host Countries: Why Such Different Answers? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iie.com/publications/chapters_preview/3810/02iie3810.pdf.
5. Доклад о мировых инвестициях 2012: обзор [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Overview-ru.pdf>.
6. Поступление иностранных инвестиций по видам экономической деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_58/IssWWW.exe/Stg/d1/1-13.htm.

Романенко Е.В.

ассистент

кафедра "финансы и кредит"

Шупинова К.В.

студент 4го курса

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

СПЕЦИФИКА БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА

Из всех секторов российской экономики на сегодняшний день наиболее закончившимися считаются преобразования банковской сферы России. По признанию западных специалистов в банковском деле, российские банки сейчас отвечают многим мировым стандартам, а крупнейший коммерческий банк России – Сбербанк входит в сотню самых крупных банков мира.

Ключевые слова: банковский продукт, банковская конкуренция, банковский маркетинг.

Особенности маркетинга в банковской сфере обусловлены спецификой банковской продукции. Под банковским продуктом понимается любая услуга (операция), совершенная банком. Из более чем 200 услуг, предлагаемых западными банками, российские банки предлагают только 80. В связи с этим целью политики руководства банка и деятельности всех его служб являются привлечение клиентуры, расширение сферы сбыта своих услуг, завоевание рынка, рост получаемой прибыли. Отсюда огромное значение маркетинговой работы банка, содержание и цели которой существенно изменяются под влиянием резко усиливающейся конкуренции на финансовых рынках.

Банковская конкуренция является одной из разновидностей рыночной конкуренции. Ее специфика определяется многими моментами, среди которых выделяются два основных: участвующие в банковской конкуренции субъекты и среда, в которой осуществляется банковская конкуренция. Если следовать буквальному значению определяемого понятия, под банковской конкуренцией следовало бы понимать отношения, складывающиеся исключительно между коммерческими банками. Но это было бы неправильно: каждый отдельно взятый коммерческий банк имеет дело с весьма неоднородной массой конкурирующих с ним продавцов банковских услуг, одной из групп которых являются коммерческие банки.

Таким образом, субъектами банковской конкуренции являются не только сами банки, но и все другие финансовые и нефинансовые учреждения – участники банковского рынка.

Осуществление маркетинговой деятельности банка происходит под влиянием следующих рыночных условий:

- усилилась конкуренция между банками за привлечение ресурсов вкладчиков;

- возросла конкуренция со стороны кредитных финансовых учреждений небанковского типа;

- все больше применяются небанковские методы заимствования денежных средств – через выпуск ценных бумаг.

Данные обстоятельства побуждают банки постоянно совершенствовать свою деятельность на основе долгосрочной стратегии.

Внедрение маркетинга в банковскую сферу происходило параллельно процессу перехода к рынку всех структур и сфер экономики.

Это обстоятельство еще более усиливает значение современного маркетинга, направленного не только на активизацию банковской деятельности, но и на формирование совершенно новой банковской системы, ориентированной на рынок. Каждый банковский руководитель должен выступать в качестве эксперта по маркетингу, поскольку, для того чтобы выжить, банки вынуждены предлагать широкий набор маркетинговых услуг.

Банковский маркетинг – это стратегия и философия банка, требующая тщательной подготовки, глубокого и всестороннего анализа, активной работы всех подразделений банка – от руководителей до низовых звеньев.

Маркетинговый подход в деятельности банка предполагает первоочередную ориентацию банка не на свой продукт, а на реальные потребности клиентов. Поэтому необходимы тщательное изучение рынка, анализ изменяющихся вкусов и предпочтений потребителей банковских услуг. Банковский служащий становится продавцом финансовых продуктов.

В процессе общения с клиентом он призван определить конкретные формы финансового обслуживания, в которых клиент нуждается, разъяснить ему необходимость и выгодность каждой сделки.

В рамках современного маркетинга меняются отношения банка и клиентов. Если раньше банк предлагал вкладчикам стандартный набор банковских продуктов, то сейчас он вынужден постоянно разрабатывать новые виды услуг. Единственным критерием в работе банка становятся потребности клиентов. Если на данную банковскую услугу не имеется спроса, ее не следует предлагать и тем более навязывать потребителям.

Деятельность банка основывается на повторяющихся операциях, из чего вытекает его стремление сохранить и расширить клиентуру. Одной из целей современного банковского маркетинга является постоянное привлечение новых клиентов. В развитых странах 80% домашних хозяйств имеют счета и кредитные карточки.

Банковский маркетинг должен быть нацелен и на ускорение денежного оборота за счет совершенствования и ускорения безналичных расчетов. Это обуславливает необходимость комплексного развития маркетинга как в сфере отношений коммерческих банков с вкладчиками средств, так и в сфере кредитных вложений, осуществляемых в форме предоставления ссуд предприятиям, которые использовали бы их с наибольшим эффектом для банка. Цели маркетинга в двух сферах различны: в первой – привлечь клиентов в качестве вкладчиков средств в банк; во второй – направить кредитные ресурсы в окупаемые проекты. Таким образом, целью банковского маркетинга является рациональное использование доходов и временно высвобождающихся денежных средств в экономике.

Задачи банковского маркетинга включают:

- обеспечение рентабельной работы банка в постоянно меняющихся условиях конкурентного рынка;

- повышение ликвидности банка в целях соблюдения интересов кредиторов и вкладчиков, поддержание общественного имиджа банка;

- максимальное удовлетворение запросов клиентов по объему, структуре и качеству услуг, оказываемых банком;

- поиск новых потребностей в банковских услугах;

- изучение спроса на кредит, что невозможно без анализа финансового положения каждого предприятия и клиента, определения сфер наиболее

эффективного вложения ссудных средств, совершенствования качества кредитного обслуживания клиентов;

- привлечение в банк новых клиентов.

Принципы банковского маркетинга сводятся к следующему:

- направленность действий всех банковских работников на достижение конкретных рыночных целей;

- комплексность процесса функционирования маркетинга;

- единство перспективного и текущего планирования маркетинга;

- контроль за принимаемыми маркетинговыми решениями;

- разностороннее и масштабное стимулирование творческой активности и инициативы каждого работника банка;

- обеспечение заинтересованности каждого работника в постоянном повышении квалификации в целях улучшения имиджа организации.

В сфере процентной политики маркетинг нацеливается на стимулирование эффективного кредитования клиентов с одновременным поощрением накопления ими собственных финансовых ресурсов, являющихся базой депозитов в коммерческих банках. Еще одна особенность современного маркетинга в банках состоит в том, что он постоянно ориентирован на определение степени возможного риска при предоставлении ссуд организациям и населению.

Существует пять основных требований, которые российские клиенты предъявляют к банкам:

- достаточность капитала и прочность положения на рынке;

- возможность осуществлять оперативные платежи в пределах СНГ и за рубеж;

- удобное территориальное расположение;

- возможность открытия валютного счета;

- возможность получения кредитов.

Банки, удовлетворяющие этим требованиям, обладают обширной клиентурой.

Использованные источники:

1. Ф. Котлер, К.Л. Келлер. Маркетинг. Менеджмент. / Пер. с англ. – С-Пб.: Питер, 2011.

2. Манн Р., Майер Э. Маркетинг. Менеджмент. /Пер. с нем. Ю.Г. Жукова, под ред. и с предисл., д.э.н. В.Б. Ивашкевича. - 2-е изд., перераб. и доп. - М: Финансы и статистика, 2013.

Романенко Е. В.
ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
Левченкова М.Р.
студент 4-го курса
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

СОВРЕМЕННОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ «БИРЮЗОВАЯ КАТУНЬ»

Особая экономическая зона (сокращённо ОЭЗ) — ограниченная территория в регионах с особым юридическим статусом по отношению к остальной территории и льготными экономическими условиями для национальных или иностранных предпринимателей.[1] Главная цель создания таких зон — решение стратегических задач развития государства в целом или отдельной территории: внешнеторговых, общеэкономических, социальных, региональных и научно-технических задач. В России системное развитие особых экономических зон началось в 2005 году, с момента принятия Федерального Закона об ОЭЗ 22.07.2005 года. Особая экономическая зона создается на двадцать лет. Срок существования ОЭЗ продлению не подлежит. Особые экономические зоны — это территории, которые государство наделяет особым юридическим статусом и экономическими льготами для привлечения российских и зарубежных инвесторов в приоритетные для России отрасли. Создана Министерством экономического развития Федеральный закон № ФЗ-116 от 22 июля 2005 г.

В России цель создания особых экономических зон — развитие высокотехнологичных отраслей экономики, импортозамещающих производств, туризма и санаторно-курортной сферы, разработка и производство новых видов продукции, расширение транспортно-логистической системы.

Постановление Правительства Российской Федерации «О создании на территории Алтайского района Алтайского края особой экономической зоны туристско-рекреационного типа» от 03.02.2007г. № 69, соглашение между Правительством Российской Федерации, Администрацией Алтайского края и администрацией Алтайского района «О создании на территории Алтайского края особой экономической зоны туристско-рекреационного типа» № 2778-ГГ/Ф7 от 02.03.2007 г. Территория особой экономической зоны туристско-рекреационного типа расположена на левом берегу р. Катунь, в районе горы Красный камень, она включает альпийские луга, смешанные леса и горный ландшафт общей площадью 32,3 кв.км. [3] Создание особой экономической зоны туристско-рекреационного типа «Бирюзовая Катунь» является первым этапом формирования организационной и экономической среды для создания и функционирования в Алтайском крае курортно-рекреационного комплекса, ориентированного на максимальное использование природно-

ресурсного потенциала и особенностей местности. Этот комплекс охватывает территорию 4 районов края, включая город-курорт федерального значения «Белокуриха» с общей численностью населения 92 тыс. человек. [2] Ожидаемый объем инвестиций составит 37,8 млрд. руб.

Условия для круглогодичного предоставления различных комбинаций туристских и рекреационных услуг; уникальные природно-лечебные и гидроминеральные ресурсы (ионизированный воздух, лечебная и питьевая минеральная вода, хвойные леса); эстетическая и рекреационная ценность территории, наличие туристических объектов, в том числе:

— историко-культурных - свыше 5000 памятников истории (археологии, архитектуры), музеев, традиционные народные ремесла, промыслы;

— природных: горные реки, пригодные для организации сплавов, купания, уникальные природные комплексы и памятники, места рыбалки, охоты;

Результатом создания особой экономической зоны является интеграция природных, рекреационных и культурно-исторических ресурсов Алтайского края. Концепция особой экономической зоны предполагает два этапа развития. «Бирюзовая Катунь» - это первый этап. На втором этапе предполагается создание на территории Алтайского края особого анклава - курортно-рекреационной местности. В ее состав в перспективе должны войти 4 района - Чарышский, Солонешенский, Смоленский, Алтайский и город-курорт Белокуриха. Создание особой экономической зоны предусматривается осуществлять за счет всех источников финансирования, общий объем которого составит до 2026 г. ориентировочно 10,47 млрд. руб. Из федерального бюджета потребуется 6,93 млрд. руб., из бюджета субъекта Российской Федерации - 0,3 млрд. руб., из местного бюджета - 0,08 млрд. руб., из внебюджетных источников - 3,16 млрд. руб. Бюджетные средства планируется использовать на строительство объектов инженерной инфраструктуры (высоковольтная линия, газопровод, автодорога, мостовой переход, объекты наружных путей водоснабжения, очистные сооружения и канализация, объекты связи, реконструкция аэропортов).

Предполагается, что основными крупными резидентами ОЭЗ станут: ОАО «Интурист» (г. Москва), ООО «Алтай-Известь», ООО «АНТЕ».

По оценке специалистов Главного управления экономики и инвестиций администрации Алтайского края, к 2026 г. предполагаемые налоговые поступления в бюджеты всех уровней составят 31,7 млрд. руб. Туристический поток в ОЭЗ возрастет до 1,1 млн. человек.

Использованные источники:

1. <http://www.rosoez.ru> Сайт Федерального Агентства по управлению особыми экономическими зонами
2. <http://www.economy.gov.ru> Сайт Министерства экономического развития
3. <http://www.altairegion22.ru/> Сайт Алтайского края

*Романенко Е. В.
ассистент
кафедры «Финансы и кредит»
Левченкова М.Р.
студент 4-го курса*

*Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск*

РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЙ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В СФЕРЕ УСЛУГ

Развитие эффективной стратегии позиционирования имеет три направления: анализ тенденций рынка, ресурсов организации и конкурентов. Анализ рынка предполагает рассмотрение таких факторов, как состояние спроса, общие тенденции рынка, географическое распределение спроса, размеры и потенциал различных сегментов рынка. Анализ ресурсов позволяет оценить возможности организации занять определенную позицию на рынке. В рамках данного анализа рассматривается состояние материальной базы компании, ее финансовые возможности, уровень подготовки человеческих ресурсов. Достаточно соблазнительно стать лидером рынка и объявить об этом потребителям, однако последствия такого шага могут быть печальными, если у организации нет возможности на постоянной основе подтверждать заявленное. Отсутствие подтверждения сформированных ожиданий приведет потребителей к неудовлетворенности, разочарованию, скептицизму, а компанию, как следствие, — к оттоку клиентов. Наконец, анализ конкурентов позволяет найти сильные и слабые стороны их позиций. Это, в свою очередь, дает возможность отстройки от них. Зная изменившиеся предпочтения потребителей, выявленные в ходе анализа рынка, и учитывая невнимание конкурентов к этим изменениям, организация может найти незанятую рыночную нишу и первой оказаться в ней.

Позиционирование называется социальной ответственностью бизнеса. Социальная ответственность бизнеса является результатом осуществления социально-этической стратегии маркетинга. Например, на своих печатных и электронных рекламных носителях корпорация «Макдоналдс» сообщает, что финансирует детские больницы, а компания IKEA уверяет, что не вырубает лесов для производства своих товаров.

Цель позиционирования — в самых общих чертах позиционирование можно определить как целенаправленную попытку организации создать в умах потребителей отличительную позицию услуги или фирмы на конкурентом рынке. Целью позиционирования является попытка дифференциации от конкурентов и создание уникального образа товара, бренда или организации.[1] Позиционный анализ основан на результатах маркетинговых эмпирических исследований, тесно связан с техникой сегментирования рынка и служит основой для разработки комплекса

маркетинга, прежде всего коммуникационной стратегии фирмы. На монопольном рынке, или рынке продавца, позиционирование не требуется, т.к. осуществляется взаимодействие одной фирмы. И множества потребителей, не имеющих выбора. Однако на насыщенном рынке, или рынке потребителя, фирмы вынуждены использовать позиционирование с целью дифференциации от многочисленных конкурентов, причем современные компании не только стремятся к отстройке от конкурентов, но и пытаются создать благоприятный имидж в глазах общества в целом или отдельных групп общества.

Позиционирование предполагает тщательный поиск и анализ многочисленных атрибутов услуги, которые в теории поведения потребителей называют атрибутами-детерминантами. Атрибуты-детерминанты — это те атрибуты услуги, которые влияют на принятие решения о покупке.[2] Они субъективно определяются потребителями, динамичны и изменчивы. Успеха добивается та фирма, которая способна с помощью маркетинговых исследований отслеживать динамику восприятия потребителями атрибутов детерминантов.

С точки зрения проведения позиционного анализа проблема атрибутов-детерминантов заключается в том, что они имеют плавающий характер в сознании потребителей. Последней удалось с помощью маркетинговых исследований отследить динамику предпочтений потребителей и благодаря позиционированию и коммуникационной стратегии предложить им эти выгоды.

Восприятие услуги как товара обуславливает необходимость особого подхода к позиционированию в сфере услуг. В ней применимы общие принципы технологии позиционного анализа, разработанные для промышленного сектора, однако такие характеристики услуги, как нематериальность и одновременное производство и потребление, требуют более тщательного и частого контроля потребительского восприятия как характеристик самой услуги, так и общего имиджа фирмы. Потребителю легче запомнить уникальную позицию организации, а менеджменту организации проще управлять востребованными на рынке атрибутами-детерминантами услуги. Результаты многомерного позиционирования служат основой для разработки коммуникационной стратегии и создания фирменного рекламного слогана на основе выявленных атрибутов-детерминантов.

Использованные источники:

1. Хаксевер К. и др. Управление и организация в сфере услуг: теория и практика / Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2012.
2. Новаторов Э.В. Введение в маркетинг услуг // Маркетинг услуг. — 2013.
3. www.marketing.spb.ru

Романенко Е. В.
ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
Копьева А. А.
студент 4-го курса
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БАНКА

Порядок разработки стратегии развития банка является важной составной частью стратегического планирования деятельности банка. В настоящее время Банк России детально не регламентирует данный вопрос, оставляя его на усмотрение кредитным организациям, однако банк должен последовательно пройти процедуры разработки и утверждения стратегии развития.

Разработка стратегии развития банка должна основываться на следующих принципах:

- коллегиальности - пути дальнейшего развития банка должны определяться в процессе коллективного обсуждения для учета различных мнений при принятии решения об утверждении стратегии развития уполномоченным органом банка;
- непрерывности – стратегия развития должна обеспечивать непрерывность процесса планирования деятельности банка;
- последовательности – стратегия развития не должна содержать противоречивых целей и задач;
- согласованности – стратегия развития должна предлагать адекватную реакцию на внешнюю среду и происходящие в ней важные изменения;
- преимущества – стратегия развития должна обеспечивать возможность формирования и поддержки конкурентного преимущества банка;
- осуществимости – стратегия развития не должна предполагать необоснованных или недостижимых целей и приводить к возникновению неразрешимых проблем;
- сосредоточенности – стратегия развития должна быть направлена на концентрацию ресурсов банка на наиболее важных участках и направлениях работы, в первую очередь обеспечивающих достижение поставленных целей и задач;
- ответственности – стратегия развития должна отражать реальный путь развития банка и служить руководством к осуществлению текущей деятельности.

Порядок разработки и содержание стратегии развития определяются исходя из необходимости осуществления глубокого ситуационного анализа (SWOT-анализа) и учёта всех основных внутренних и внешних факторов, влияющих на рыночное положение и развитие банка, в целях определения

его миссии, принципов, а также стратегических целей, задач и основных путей их достижения на весь планируемый период.

Стратегия развития банка должна содержать и раскрывать:

- миссию банка, основные стратегические цели и задачи, поставленные перед ним на период действия стратегии развития;
- оценку внутренних и внешних факторов, определявших развитие банка за ряд последних лет, и факторов, которые будут определять его развитие в будущем;
- определение ключевых компетенций и конкурентных преимуществ банка, которые обеспечат достижение целей и задач;
- перспективы, политику и принципы сотрудничества банка с клиентами, деловыми партнерами и сотрудниками банка;
- основные направления политик по банковским продуктам и услугам, направления ценовой и рекламной политики банка на период действия стратегии развития;
- основные задачи банка в области привлечения и размещения ресурсов и пути их достижения, а также политику банка в области развития банковских услуг;
- основные ориентиры и ожидаемые результаты деятельности банка, которых предполагается достичь в период действия стратегии развития;
- цели и задачи, стоящие перед банком в сфере совершенствования организационной структуры и системы управления, в области организации обслуживания клиентов, совершенствования системы планирования деятельности, управления рисками, учета, совершенствования банковских технологий и системы управления персоналом, а также в области расширения и оптимизации сети банка.

Разработка стратегии развития осуществляется поэтапно. Выделяются следующие этапы разработки стратегии:

- 1) выявление ключевых проблем и определение стратегических целей (векторов развития) банка;
- 2) стратегический анализ и разработка возможных вариантов развития банка;
- 3) рассмотрение и утверждение основных стратегических целей (векторов развития) банка;
- 4) разработка стратегии развития;
- 5) рассмотрение и утверждение стратегии развития.

Рассмотрим подробнее этапы разработки стратегии.

1 этап – Выявление актуальных проблем происходит в результате обсуждения рабочей группы в рамках круглых столов. В процессе проведения круглых столов даётся оценка результатам деятельности банка и обсуждаются перспективы развития курируемых руководителями направлений. В ходе обсуждения выявляются факторы, оказывающие

негативное влияние на развитие отдельных направлений и банка в целом.

По итогам проведения круглых столов выявляется круг актуальных проблем для учета при разработке стратегии развития, определяются в наиболее общем виде стратегические цели (вектора развития) банка, а также пути его развития в целом и развития направлений с учетом обозначенных негативных факторов. По итогам обсуждения подвергается корректировке или остаётся без изменений миссия банка.

2 этап – На данном этапе проводится обобщение материалов, полученных в результате проведения круглых столов, и более детальное рассмотрение возможных альтернативных векторов развития банка. Для получения наиболее полного представления об исходных условиях развития банка и определения векторов развития проводится ситуационный анализ. В рамках ситуационного анализа осуществляются формирование прогнозных показателей, разработка сценариев изменения экономической ситуации и прогнозирование динамики характеризующих их внешних факторов. Результаты ситуационного анализа и материалов, полученных по результатам проведения круглых столов, определяют возможные пути развития банка (вектора) для достижения поставленных целей (задач).

3 этап – Для определения руководством банка стратегических целей определяются альтернативные векторы его развития для одобрения одного из вариантов развития.

4 этап – Разработка стратегии в составе рабочей группы начинается с определения общего понимания того, каким образом будет формироваться стратегия. В соответствии с детальным планом и функциональным направлением ответственные участники рабочих групп разрабатывают отдельные разделы стратегии. Если при разработке отдельных разделов возникает необходимость, то рабочей группой к работе над разделами стратегии привлекаются сотрудники подразделений банка для получения от них необходимых данных, оценок, аналитических материалов в соответствии с их компетенцией. Обобщение стратегии осуществляется в рабочей группе по принципу согласованности между собой отдельных разделов и соответствия их определенным вектору развития банка, целям и задачам. Формирование проекта стратегии осуществляется на заседании рабочей группы по итогам коллективного обсуждения и внесения необходимых корректировок.

5 этап – Проект стратегии выносится на обсуждение и одобрение советом директоров банка с последующим утверждением общим собранием участников (акционеров). На заседании совета директоров, в повестку которого включен вопрос рассмотрения и утверждения стратегии банка, как правило, присутствуют члены правления без права совещательного голоса. При обсуждении проекта могут рассматриваться альтернативы стратегического развития приоритетных направлений деятельности, в том числе наихудший и наилучший варианты развития, а также наиболее

вероятный вариант развития событий.

*Романенко Е.В.
ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
Булатова Р.Р.
студент 4 курса
ФГБОУ ВПО УлГТУ
Россия, г. Ульяновск*

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ИЗ ФРАНЦИИ В РОССИЮ

Аннотация: В данной статье рассмотрены инвестиции Франции в Россию, состояние накопленных инвестиций за различные годы, статистика, какие фирмы участвуют и действуют на территории России.

Ключевые слова: капитал, кризис, инвестор, машиностроение, пищевая промышленность, банковский сектор.

По состоянию на конец 2013 года, объем накопленных инвестиций Франции в Россию составляет \$13,2 млрд, что равняется 3,4 % от общего объема иностранных инвестиций в России. По объему инвестиций в Россию Франция занимает 8-е место среди стран мира.

В России действует свыше 800 французских фирм, многие из которых не ограничились открытием представительств, а создали совместные предприятия, основали дочерние компании.

Французский капитал представлен в самых разных сферах российской экономики — от добычи природных ресурсов до передовых отраслей машиностроения и современных направлений сферы услуг. В экономике Российской империи французский капитал играл немаловажную роль, однако в основном инвестиции были в виде займов и портфельных вложений. В Советском Союзе представительство французского бизнеса было сведено к минимуму. Даже когда стал облегчаться доступ инофирм в советскую экономику, среди пионеров инвестирования оказалось не так уж много французских компаний. Например, из более чем 200 предприятий с иностранным капиталом, зарегистрированных в РСФСР к весне 1989 года, с французским участием был лишь десяток, так что Франция уступала многим европейским странам. Более того, французские предприятия концентрировались в основном в столице, тогда как западногерманские, итальянские и финские фирмы стремились освоить значительное число регионов.

К моменту кризиса 1998 года по числу предприятий в России Франция вообще не входила в десятку лидеров. Около 70 % из двух сотен предприятий с французским капиталом размещалось в Москве и Подмосковье, а в целом инвесторы из Франции были представлены в наименьшем числе субъектов федерации среди всех основных европейских стран-инвесторов. Такая картина распределения ПИИ свидетельствует, что

французские инвесторы воспринимали Россию 90-х годов как отдаленную страну с не самым привлекательным рынком сбыта.

Основная часть французских ПИИ сосредоточена в ЕС, Швейцарии и США. Французские фирмы привлекают ёмкие рынки сбыта этих стран, а в случае с маленькими соседями, Бельгией и Швейцарией, серьезное влияние на приток ПИИ оказывает общность языка. Все более важным фактором становится возможность усиления потенциала французских фирм с помощью слияний и поглощений в других развитых государствах. Ключевую роль играет и развитие европейской интеграции, которое привело к свободному движению капитала между Францией и ее соседями. В течение 70-90-х годов доля стран ЕС в накопленной сумме французских ПИИ стремительно росла. В итоге они оставили далеко позади традиционных получателей французского капитала — бывшие колонии в Африке. [1, с. 52]

Что касается Восточной Европы, то до конца 90-х годов французские инвесторы рассматривали весь регион как далекие рынки. Менять свое отношение к постсоциалистическим странам они начали только с расширением ЕС на Восток. Основным реципиентом французских ПИИ стала Польша. В России же инвесторы активизировались лишь недавно.

Среди новых крупных инвесторов в России можно отметить автомобильный концерн Renault. Ещё в 1998 году фирма создала с правительством Москвы СП «Автофрамос» на базе автозавода АЗЛК. Изначально проект не имел особого успеха, поскольку была выбрана модель, плохо подходящая по ценовым параметрам для российского рынка. Однако в 2003 году последовали очередное соглашение со столичным правительством и переход на выпуск завоевавшей популярность на рынке модели «Рено Логан». Новые значительные инвестиции французской фирмы (около \$250 млн) сопровождались поэтапным наращиванием ее доли в компании «Автофрамос», так что сейчас она, по сути, полностью контролируется Renault.

В ближайшее время начать строительство автозавода в России планирует и другой французский гигант — Peugeot. Кроме того, ведущий французский производитель шин Michelin в течение 2000—2004 годов построил около Орехово-Зуева собственный завод (вложив \$70 млн) и теперь уже пускает вторую очередь производства. [2, с. 74]

В России представлены и другие отрасли французского машиностроения. Причем если в автопроме базой для инвестирования стала ориентация на постоянно растущий емкий рынок сбыта, то в авиастроении французов привлекли российские технологии. В частности, государственный концерн Снежа, который сотрудничает с НПО «Сатурн» и АКБ «Сухой», планирует вложить в России \$400 млн. В рамках соглашения о создании нового двигателя для региональной авиации на базе «Рыбинских заводов» им основано два СП — «Пауэр Джет» и «Волга-Аэро».

Особого упоминания заслуживает Danone. Уже летом 1992 года эта

фирма открыла в Москве свой фирменный магазин, а в 1994-м приобрела контрольный пакет акций кондитерской фабрики «Большевик». Весной 1995 года у Danone начало работать в Тольятти предприятие по производству молочной продукции, а осенью 2000-го открылся завод той же специализации в окрестностях Чехова.

Ведущим французским инвестором в России до недавних пор считалась топливная компания Total. В 1995 году она приступила к освоению нефтяного месторождения Харьяга совместно с Norsk Hydro и Ненецкой нефтяной компанией. Доля Total в проекте, разрабатываемом на основе СРП, составила 50 %, и фирма выступила в роли оператора. Общий объем ПИИ предполагался на уровне \$2 млрд, причем несколько сотен миллионов уже вложены.

ПИИ Франции в российской химической промышленности не соответствуют ни мощи французских концернов, ни потенциалу российской отрасли. Самым заметным проектом стало созданное в 1994 году компанией Rhodia СП «Сертов» по выпуску ацетатного жгута для сигаретных фильтров в Серпухове, но ПИИ не превысили даже \$50 млн.

Несомненной спецификой французских ПИИ являются вложения в ЖКХ. Их осуществляет Veolia Environnement: в 2005 году предприятие «Петербург — Чистая вода» с её участием получило в управление Южную станцию водоочистки в северной столице, а осенью 2006-го Veolia приобрела 49 % в ООО «Евразийское водное партнерство» с целью инвестирования и управления коммунальными объектами в Ростове-на-Дону и других городах.

Богатый опыт еще до революции 1917 года приобрел в России Societe Generale. В 1973 году он возобновил деятельность в стране, а через 20 лет основал дочерний банк «Банк Сосьете Женераль Восток», ныне входящий в число российских лидеров. Он открыл ряд филиалов и представительств, в качестве приоритета называет лидерство на рынках кредита физическим лицам. Летом 2005 года за \$105 млн он приобрел «Дельтакредит», который по объему ипотечного кредитования уступал лишь Сбербанку. Еще одно крупное вложение — покупка у группы «Интеррос» 20 % акций Росбанка за несколько сотен миллионов долларов. Кроме того, BSGV установил через «Русфинанс» контроль над самарским Промэк-банком, специализирующимся на предоставлении кредитов на покупку автомашин.

Своеобразную стратегию вначале выбрал BNP Paribas, который в 90-е годы действовал в России совместно с германским Dresdner Bank. Однако в настоящее время ЗАО «БНП Париба» работает в России самостоятельно и является вторым по значению банком с французским капиталом. При этом в конце 2006 года BNP Paribas объявил о выводе на российский рынок розничного подразделения Cetelem, что может заметно укрепить его позиции в стране.

Использованные источники:

1. Карро Д.В., Жюйар П.Д., Международное экономическое право. М.: Международные отношения, 2012. – 60 с.
2. Шаповалов М.А., Финансово-правовые основы банковской деятельности: сравнительный анализ опыта России и Франции // Правоведение. 2010. № 3 - 152 с.

Романенко Е.В.

ассистент

кафедра "финансы и кредит"

Шипинова К.В.

студент 4го курса

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

ПРОБЛЕМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Статья посвящена проблеме привлечения иностранных инвестиций в экономику России. В статье рассматриваются основные понятия инвестирования и основными способами привлечения прямых иностранных вложений в экономику России.

Ключевые слова: инвестирование, формы инвестирования, портфельные инвестиции.

В связи с продолжающейся нестабильностью экономического положения Российской Федерации многие ведущие экономисты связывают будущее нашей страны с привлечением в широких масштабах в российскую экономику иностранных инвестиций, что преследует долговременные цели создания в России цивилизованного общества, характеризующегося высоким уровнем жизни населения. Трудно поверить, что одни иностранные инвестиции помогут поднять экономику нашей огромной страны. Но с другой стороны, они могут послужить стимулом, катализатором развития и роста внутренних инвестиций. Приток зарубежных капиталовложений жизненно важен для достижения таких целей, как выход из современного кризисного состояния, начальный подъем экономики. При этом российские общественные интересы не совпадают с интересами иностранных инвесторов, следовательно, важно привлечь капиталы так, чтобы не лишить их владельцев собственных мотиваций, одновременно направляя действия последних на благо общественных целей.

Эта задача разрешима, но для этого в первую очередь нужно изучить конкретное состояние в области привлечения иностранных инвестиций в настоящих российских условиях, рассмотреть экономическую и законодательную базы, обеспечивающие инвестиционный климат в стране.

При этом, большое внимание надо уделить последней из указанных, так как сегодня именно неопределенность в данной сфере ограничивает

инвестиционный процесс, то есть наблюдается своеобразный парадокс: сильнейший инструмент по привлечению зарубежного капитала одновременно является основной причиной, удерживающей инвесторов от крупных вложений.

Учитывая серьезное технологическое отставание российской экономики по большинству позиций, России необходим иностранный капитал, который мог бы принести новые (для России) технологии и современные методы управления, а также способствовать развитию отечественных инвестиций.

Инвестирование (экспорт капитала) это многосторонний процесс. По определению инвестициями являются долгосрочные вложения капитала в различные отрасли хозяйства с целью получения прибыли. Однако, необходимо учитывать, что осуществление инвестиций, в том числе иностранных, должно быть взаимовыгодным процессом, то есть приносить прибыль как объекту, так и субъекту (инвестору).

В мировой практике выделяют три основные формы инвестирования:

1.Прямые, или реальные, инвестиции (помещение капитала в промышленность, торговлю, сферу услуг - непосредственно в предприятия).

2.Портфельные, или финансовые, инвестиции (инвестиции в иностранные акции, облигации и иные ценные бумаги).

3.Среднесрочные и долгосрочные международные кредиты и займы ссудного капитала промышленным и торговым корпорациям, банкам и другим финансовым учреждениям.

Прямые инвестиции могут обеспечивать инвестирующим корпорациям либо полное владение инвестируемой компанией, либо позволяют устанавливать над ней фактический контроль. Иногда для этого необходимо иметь не более 10% акционерного капитала.

Значительны изменения и в направлениях прямых инвестиций: до Второй Мировой войны основная часть капиталовложений приходилась на отсталые страны, а в последнее время вкладчиков притягивают страны с уже развитой экономической системой. Объясняется такое поведение сдвигами в отраслевой структуре инвестирования, которое теперь преимущественно сосредотачивается в обрабатывающей промышленности, а внутри нее - в наукоемких и высокотехнологичных отраслях.

Портфельные инвестиции - основной источник средств для финансирования акций, выпускаемых предприятиями, крупными корпорациями и частными банками.

На движение данного вида инвестиций оказывает влияние разница в норме процентных ставок, выплачиваемых по различным ценным бумагам. Так, высокая норма процентных ставок в США привлекла множество иностранных инвесторов, особенно японских.

Основными способами привлечения прямых иностранных вложений в экономику России являются:

-привлечение иностранного капитала в предпринимательской форме путем создания совместных предприятий (в том числе - путем продажи зарубежным инвесторам крупных пакетов акций российских акционерных обществ);

-регистрация на территории России предприятий, полностью принадлежащих иностранному капиталу;

-привлечение иностранного капитала на основе концессий или соглашений о разделе продукции;

-создание свободных экономических зон (СЭЗ), направленное на активное привлечение зарубежных инвесторов в определенные регионы страны.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что иностранный капитал, не оказывая почти никакого значительного воздействия на развитие национального хозяйства в целом, играет сейчас роль «катализатора роста» лишь в нескольких узких секторах производства, ориентированных в первую очередь на зарубежный спрос.

Чтобы добиться существенного количественного увеличения прямых иностранных вложений в российскую экономику можно путем выработки комплексной государственной программы по привлечению иностранных инвестиций. Учитывая опыт многих зарубежных стран, в число необходимых для России мер в этом направлении (помимо общего улучшения политической и макроэкономической ситуации) должны войти:

-создание реально действующей системы льгот для иностранных инвесторов в отдельных отраслях и регионах (в частности, создание реально действующих свободных экономических зон);

-четкое разграничение собственности между хозяйствующими субъектами, а также между федеральными и местными властными структурами;

-создание стабильного экономического и внешнеторгового законодательства;

-снижение налогового бремени и упрощение структуры налогов;

-введение частной собственности на землю;

-создание механизмов страхования иностранных инвестиций.

Подытоживая все вышесказанное, можно отметить, что привлечение иностранных инвестиций в российскую экономику, являющееся одним из необходимых условий выхода страны из экономического кризиса, требует значительных нормотворческих и организационных усилий как от российских федеральных и региональных властей, так и от отдельных предприятий и финансовых институтов. В целом эти усилия должны быть направлены на:

-улучшение общего инвестиционного климата России, стабилизацию экономической и законодательной ситуации и создание эффективного экономического законодательства;

-организацию эффективного внутрироссийского рынка капиталов, обеспечивающего полноценную связь рынка ценных бумаг с реальным сектором;

В настоящее время в России, происходит увеличение притока иностранных инвестиций. Тем не менее, в абсолютных цифрах иностранное инвестирование остается очень небольшим и явно не удовлетворяющим потребностей российской экономики. Вывоз капитала по-прежнему во много раз превышает его ввоз. Это объясняется неблагоприятным инвестиционным климатом в стране в целом и по отношению к иностранным инвестициям в особенности.

Использованные источники:

1. Девятловский Д.Н. Проблема привлечения иностранных инвестиций в экономику России // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – № 7. – С. 46-47.
2. Николаев М.А. Инвестиционная деятельность: учебное пособие/Финансы и статистика, – 2014.

Романенко Е.В.

ассистент

кафедра «Финансы и кредит»

УлГТУ

Россия, г. Ульяновск

БАНКОВСКИЙ МАРКЕТИНГ НА ПРИМЕРЕ ОАО «БАНК АВБ»

Актуальность данной темы заключается в том, что в современных условиях развитию банковского сегмента уделяется большое влияние. В данной статье более подробно рассмотрим развитие банковского маркетинга. Банковский маркетинг в силу его специфики представляет особую отрасль маркетинга. Это внешняя и внутренняя идеология, стратегия, тактика и политика деятельности банка, определяемая конкретной общественно-политической и экономической ситуацией. Маркетинг известен как система управления и организации деятельности компаний, фирм, банков, всесторонне учитывающая происходящие на рынке процессы.

Маркетинг лежит в основе работы всех подразделений банка. В современном российской практике мозговым центром, организующим маркетинг, как правило, является коммерческий отдел. Он занимается непосредственно изучением рынка, сбором необходимой информации, ее анализом, разработкой стратегии освоения рынка.

Введение маркетинга в управление коммерческими банками положило начало возникновению системы критериев выработки стратегии и тактики деятельности, а также определения конкретных мер изучения и развития рынка. Внедрение маркетинга способствует росту доходности и снижению риска банковской деятельности. Очень многое зависит от управления капиталами банка.

Рассмотрим более подробно банковский маркетинг на примере ОАО «Банка АББ». АВТОВАЗБАНК – первый коммерческий банк Поволжья. Генеральная лицензия № 23 выдана Госбанком СССР 16 ноября 1988 года. Сегодня АВТОВАЗБАНК, развиваясь под брендом ОАО Банк АББ, по-прежнему подтверждает свое лидерство на региональном финансовом рынке не только по дате рождения, но и результатам работы. Акционерами банка являются более 18000 физических и юридических лиц. Сотрудники Банка АББ предлагают широкий спектр продуктов и услуг для всех клиентов, от частных лиц и малого бизнеса до корпораций и государственных учреждений. Банк обслуживает более чем 10000 клиентов в 13 городах России. Международный филиал Банка работает в Республике Кипр.

В числе предоставляемых услуг: расчетно-кассовое обслуживание, пластиковые карты, потребительское и ипотечное кредитование, дистанционное банковское обслуживание, срочные вклады, денежные переводы, продажа монет из драгоценных металлов. Прочный фундамент ключевых преимуществ Банка – стабильность, надежность, конкурентоспособность – обеспечивают тщательно разрабатываемая стратегия развития Банка и отличные навыки управления рисками и расходами.

Одной из эффективных форм банковского маркетинга является привлечение средств корпоративных клиентов и предпринимателей. Рассмотрим более подробно данное направление.

В 2014 году для обеспечения прироста ресурсной базы за счет работы с юридическими лицами Банк продолжал расширять линейку продуктов, направленную на привлечение средств от корпоративных клиентов и предпринимателей. В течение года проводилась работа по актуализации

и улучшению условий продуктового ряда, а также внедрялись новые продукты, в том числе открытие расчетных счетов в китайских юанях для осуществления переводов партнерам в Китай. Это стало возможным благодаря вступлению Банка в корреспондентские отношения с одним из крупнейших банков Китая АКБ «БАНК КИТАЯ (ЭЛОС)».

Комплекс услуг Банка по расчетно-кассовому обслуживанию был дополнен новой услугой – «Поздний платеж». Благодаря ей клиенты в г. Ульяновск смогли осуществлять платежи текущим днем не только в операционное время, но и в течение двух часов после его окончания – до 20.00. Кроме того, в рамках расчетно-кассового обслуживания клиентам Банка стала доступна услуга по осуществлению платежей текущим днем за счет денежных средств, поступивших в течение операционного дня из других банков.

Продуктовый ряд Банка, связанный с получением дополнительного дохода на остатки по расчетным счетам, расширился благодаря новой услуге - начисление процентов на средний остаток при сохранении неснижаемого остатка. Данные услуги были доступны всем клиентам Банка, находящимся на расчетно-кассовом

обслуживании. По итогам 2014 года остатки на расчетных и текущих счетах юридических лиц составили 2 767 476,94 тыс. рублей, что существенно превысило аналогичный показатель прошлого года – более чем на 50%.

В 2014 году Банк модернизировал подход к сбору документов от корпоративных клиентов при размещении ими срочных средств. Благодаря использованию специального программного обеспечения не только существенно сократился документооборот, но и были обеспечены все требования безопасности. В результате корпоративные клиенты смогли размещать в Банке депозиты, не прибегая для этого к дополнительным затратам на сбор документов.

Из данных фактов можно сделать вывод, что на предприятии развивается и эффективно работает банковский маркетинг.

Использованные источники:

1. <http://bankAVB.ru/> - официальный сайт «Банк АВБ»
2. <http://www.consultant.ru/> - Консультант Плюс

Романенко Е.В.

аспирант

кафедра «Финансы и кредит»

Сорошкина С.А.

студент 4 курса

«Финансы и кредит»

УЛГТУ

Россия, г. Ульяновск

ФОРМИРОВАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В результате экономического кризиса в мире значительно уменьшилось количество новых инвестиционных проектов, усилилась конкуренция между странами и регионами.

Повышение инвестиционной привлекательности – одна из важнейших задач, стоящих в настоящее время перед регионами Российской Федерации.

Поэтому сейчас, как никогда, необходимы дополнительные шаги, новые механизмы, направленные на улучшение инвестиционного климата региона, обеспечение стабильного роста объёма привлеченных инвестиций и создание инновационной экономики за счёт реализации прорывных инвестиционных проектов

Для достижения заявленных целей и решения поставленных задач в рамках Программы предусмотрена реализация подпрограмм:

«Формирование и развитие инфраструктуры зон развития Ульяновской области»;

«Развитие инновационной деятельности в Ульяновской области»;

«Ульяновск - авиационная столица»;

«Развитие малого и среднего предпринимательства в Ульяновской

области».

Являясь государственным заказчиком Программы, Министерство стратегического развития и инноваций Ульяновской области (далее – Министерство) осуществляет функцию по организации управления Программой.

В целях контроля за реализацией Программы исполнители программных мероприятий ежеквартально в срок до 5 числа месяца, следующего за отчётным, направляют отчёт о ходе реализации программных мероприятий в Министерство.

Министерство:

ежеквартально в срок до 20 числа месяца, следующего за отчётным кварталом представляет в Министерство экономики и планирования Ульяновской области ежеквартальный отчёт о ходе реализации и оценке эффективности реализации государственной программы;

ежегодно в срок до 20 января года, следующего за отчётным годом, предоставляет в Министерство экономики и планирования Ульяновской области годовой отчёт о ходе реализации и оценке эффективности реализации государственной программы.

В срок до 25 числа месяца, следующего за отчётным кварталом, в срок до 25 января года, следующего за отчётным годом, Министерство направляет в Министерство труда и социального развития Ульяновской области ежеквартальные отчёты и годовые отчёты соответственно.

Ежеквартальные и годовые отчеты размещаются на официальном сайте Министерства стратегического развития и инноваций Ульяновской области.

Создание промышленных зон на территории Ульяновской области окажет комплексное влияние на социально-экономическое развитие Ульяновской области, ожидаются следующие конечные результаты реализации подпрограммы:

объем привлеченных инвестиций в рамках промышленных зон – 44 300 тыс. рублей;

количество созданных привлеченными резидентами промышленных зон в 2014-2018 годах новых рабочих мест (в обрабатывающих производствах, строительстве, транспорте, сельском хозяйстве, торговле и других) – 10 060;

размер налоговых платежей в консолидированный бюджет Ульяновской области, произведенных привлеченными резидентами промышленных зон в 2014-2018 годах, - 13 880 тыс. рублей;

снижение числа безработных в Ульяновской области на 15 процентов;

увеличение удельного веса высококвалифицированных и высокооплачиваемых рабочих мест в общей структуре занятости населения;

увеличение экспортного потенциала экономики Ульяновской области, так как предполагается реализация продукции не только в другие регионы

России, но и страны СНГ;

мультипликативный эффект развития производств резидентов промышленных зон, выражающийся в развитии отраслей и производств, связанных с резидентами промышленных зон, в том числе компаний малого и среднего бизнеса, оказывающих услуги в рамках субконтрактации и аутсорсинга;

импульс развитию инженерной инфраструктуры;

сокращение срока предоставления инвесторам площадок для реализации проектов.

Решению важнейших задач социально-экономического развития Ульяновской области: повышение качества жизни населения Ульяновской области, удвоение валового регионального продукта, обеспечение бюджетной самодостаточности Ульяновской области.

Романенко Е.В.

аспирант

кафедра «Финансы и кредит»

Низяметдинова А.Ф.

студент 4 курса

«Финансы и кредит»

УЛГТУ

Россия, г. Ульяновск

РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ В РОССИИ

Финансовым рынкам необходимо хорошее регулирование, чтобы инвесторы доверяли им. Должны быть приняты меры предосторожности против недобросовестных и некомпетентных дельцов.

Деятельность рынков должна быть упорядочена, сделки должны совершаться честно. Но регламент не должен подавлять новаторство и мешать рынкам становится конкурентоспособными в международном масштабе. Российские финансовые рынки регулируют деятельность участников путем уникального сочетания закона, саморегулирования и обычаев.

Управление по финансовым услугам следит за деятельностью бирж, клиринговых и расчетных палат.

Также оно осуществляет наблюдение за рынками и контролирует трансакции. Признанные инвестиционные биржи сотрудничают с ФСФР, чтобы защитить инвесторов и сохранить целостность рынков.

Значительная часть полномочий в области надзора за деятельностью и соблюдением регламента делегирована. Например, Российская фондовая биржа проверяет надежность новых брокеров и следит за соблюдением правил биржи, чтобы все участники (например, маркет-мейкеры и брокеры) действовали в соответствии с высочайшими стандартами честности, справедливости, прозрачности и компетентности.

Биржа следит за котировками маркет-мейкеров и ценами, по которым, в самом деле, совершаются сделки, чтобы гарантировать соблюдение правил совершения сделок. Биржа постоянно настороже, чтобы поймать нарушителей, например, пользующихся инсайдерной информацией, или как-либо еще воздействующих на рыночные котировки.

Российская фондовая биржа вместе с ФСФР требует, чтобы компании публиковали всю информацию, которая могла бы существенно повлиять на котировку их акций. Если вы вкладываете деньги в компанию, покупая ее акции или облигации, вы имеете право получить информацию о компании и рассчитывать на то, что есть законы и другие меры воздействия, чтобы не допустить противоречащих вашим интересам действий со стороны ее руководства.

В корпоративном мире имеются различные ограничители, самые важные из которых содержатся в Законе о компаниях. Департамент торговли и промышленности следит за соблюдением закона и может вмешиваться в дела компании. Бухгалтеры и аудиторы также в какой-то мере выступают в роли регуляторов, так как проверяют, чтобы компании не могли ввести в заблуждение относительно своего положения.

Любой представитель общественности может легко получить доступ к отчетам компании в Палате регистрации компаний. Управление по крупным мошенничествам расследует случаи серьезного или хитроумного мошенничества. Средства массовой информации всегда на страже и готовы опубликовать рассказ о мошенничестве, жадности или некомпетентности. Наконец, в случае слияния зарегистрированных на бирже или других публичных компаний с ограниченной ответственностью, комиссия Сити по поглощениям и слияниям отстаивает интересы акционеров.

Романенко Е.В.
аспирант
кафедра «Финансы и кредит»
Низяметдинова А.Ф.
студент 4 курса
«Финансы и кредит»
УЛГТУ
Россия, г. Ульяновск

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ИНДИИ

В географической структуре притока прямых иностранных инвестиций в Индию лидирующую позицию занимают США, хотя их доля падает. В 2014 г. число проектов с участием американского капитала была равна 223, или 30% от общего числа проектов прямых иностранных инвестиций в Индии.

Относительное ослабление позиций США связано с тем, что американские инвестиции за пределами Европы и Канады ориентированы на

финансы и страхование, а в Индии в финансовом секторе существуют жесткие ограничения на иностранное участие в собственности. Основным целевым сектором для американских компаний остается дизайнерско-девелоперская деятельность, замедление инвестиций в который служит еще одним фактором падения доли США.

Соединенное Королевство выступает вторым крупнейшим инвестором с точки зрения числа проектов (87), и третьим – с точки зрения количества создаваемых рабочих мест. Основные сферы инвестиционной деятельности фирм Великобритании – бизнес услуги, обрабатывающая промышленность, торговля и маркетинг. Третью строчку в списке крупнейших инвесторов занимает Германия, на которую в 2014 г. пришлось 75 проектов прямых иностранных инвестиций. В топ-10 по числу проектов прямых иностранных инвестиций входят также Япония (69), Франция (40), Нидерланды (22), Южная Корея (18), Швейцария (18), Малайзия (17) и Италия (17).

Сравнительные преимущества Индии, проявившиеся в секторе программного обеспечения и информационной технологии, набирают силу также в секторе бизнес - услуг. Хотя сектор программного обеспечения и информационных технологий остается крупнейшим с точки зрения как числа проектов прямых иностранных инвестиций, так и с точки зрения количества создаваемых иностранными инвестициями рабочих мест, тем не менее относительно среднесрочных средних значений оба названных показателя сектора существенно упали. Аналогичное, но меньшее снижение показал и сектор бизнес - услуг.

Таблица 1 – Десять крупнейших секторов Индии, проекты Прямых Иностранных Инвестиций.

Сектор	Число проекта ПИИ в 2014 г.	Рост относительно среднесрочной средней	Количество созданных ПИИ рабочих мест в 2014 г.	Рост относительно среднесрочной средней
Программное обеспечение	96	-36%	23 092	-39%
Бизнес-услуги	86	-34%	14 365	-22%
Промышленное машиностроение	67	56%	9 474	22%
Финансовые услуги	52	16%	16 649	25%
Коммуникации	37	-4%	10 399	-21%
Химикаты	31	54%	3 194	68%
Автомобилестроение	27	15%	21 947	11%
Транспорт	24	-15%	1 820	6-3%
Производство компонентов для автомобилей	24	-3%	6 606	-21%
Металлы	24	14%	12 602	3%

Весьма привлекателен для иностранных инвесторов сектор автомобилестроения. Быстро растут на внутреннем рынке продажи легковых автомобилей, что является следствием увеличения среднего класса и повышения доступности потребительских кредитов. Наличие в стране квалифицированной рабочей силы и сильная сеть поставщиков компонентов для автомобилей побуждают многие глобальные фирмы расширять экспорт из Индии.

Индия активно использует такой инструмент привлечения Прямых Иностранных Инвестиций как специальные экономические зоны (СЭЗ). Больше всего СЭЗ создано и работает в секторе информационных и связанных с ними технологий. Их число составляет 67. Немало мультипродуктовых СЭЗ (15) и зон, специализирующихся на электронике и хай-тек инжиниринге (13). Менее многочисленна группа СЭЗ, ориентированных на фармацевтику (5), производство обуви (4), ювелирное дело (4) и некоторые другие сферы.

Значительная часть зарубежных прямых инвестиций индийских компаний направляется в финансовые оффшорные центры – Сингапур, Маврикий и Нидерланды. Данные центры обычно рассматриваются как пункты мобилизации фондов для последующего инвестирования в третьи страны.

Индийский бизнес особенно активно стал инвестировать в Сингапур после вступления в августе 2014 г. в силу Comprehensive Economic Agreement (СЕСА). Это двустороннее индийско-сингапурское соглашение носит всеобъемлющий характер и охватывает такие области как торговля товарами, услуги и инвестиции. Другим положительным фактором стало обновленное соглашение об избежании двойного налогообложения. Ожидается, что в перспективе будет замечен сдвиг от Маврикия к Сингапуру. Это сдвиг коснется как индийских ЗПИ, которые все больше будут концентрироваться в Сингапуре для дальнейшего глобального распределения, так и прямых иностранных инвестиций, которые наоборот, будут приходить из разных стран в Сингапур для конечного инвестирования в Индии.

Ожидаемо, зарубежные прямые инвестиции с целью получения доступа к ресурсам осуществляются в сфере производства нефтепродуктов и некоторых других.

Таблица 2 – Географическая структура индийских зарубежных инвестиций, млрд. долл.

Страна	2010-11	2011-12	2012-13	2013-14	Всего:
Сингапур	4,06	4,20	3,99	1,86	14,11
Маврикий	2,08	2,15	5,08	2,27	11,57
Нидерланды	2,79	1,53	1,52	0,70	6,54
США	1,02	0,87	1,21	0,87	3,97
ОАЭ	0,63	0,64	0,86	0,38	2,51

Британские Виргинские острова	0,00	0,75	0,28	0,52	1,55
Соединенное королевство	0,35	0,34	0,40	0,44	1,53
Кайманова острова	0,00	0,04	0,44	0,14	0,62
Гонконг	0,00	0,00	0,16	0,31	0,46
Швейцария	0,00	0,00	0,25	0,16	0,41
Другие страны	7,65	3,19	2,65	1,23	14,71
Всего	18,58	13,71	16,84	8,86	

Зарубежные прямые инвестиции в развитые страны осуществляются индийскими инвесторами чаще всего посредством слияний и поглощений, а в развивающиеся страны – в форме инвестиций в новые проекты. Одной из причин, почему прямые индийские инвестиций осуществляются в развитые страны через слияния и поглощения, является зрелость и насыщенность рынков этих стран.

В секторной структуре зарубежных прямых инвестиций Индии преобладает обрабатывающая промышленность, а также финансы, страхование, недвижимость и бизнес-услуги. В различных отраслях обрабатывающей промышленности и сферы услуг наблюдается разная распространенность применяемых моделей инвестирования. Так, в информационных технологиях преобладают зарубежные прямые инвестиции в новые проекты (44%), в фармацевтике – приобретения (46%), в производстве автокомпонентов – приобретения (60%), в строительстве – экспансия (87%) и т.д.

Таблица 3 - Секторная структура индийских зарубежных инвестиций, млрд.дол.

Сектор	2010-11	2011-12	2012-13	2013-14	Всего:
Обрабатывающая промышленность	10,18	5,35	5,04	2,74	23,31
Финансы, страхование, недвижимость, бизнес услуги	3,55	4,41	6,53	2,53	17,03
Оптовая и розничная торговля, рестораны, отели	1,17	1,13	1,89	1,00	5,19
Транспорт, коммуникации	0,31	0,38	0,82	1,34	2,85
Строительство	0,35	0,36	0,38	0,37	1,46
Коммунальные и социальные, личные	0,39	0,18	0,70	0,18	1,45

услуги					
Электроэнергия, газ, вода	0,14	0,84	0,10	0,04	1,19
Разное	0,12	0,11	0,18	0,10	0,51
Всего	18,58	13,71	16,84	8,73	57,86

Эти данные говорят о том, что индийские компании в каждой отрасли имеют определенную стратегию инвестирования. Эти стратегии варьируются в зависимости от объективных условий. В телекоммуникациях на первый план часто выходит задача объединения потенциалов партнеров, и потому более распространены совместные предприятия. В целом же можно сказать, что быстрое приобретение необходимого международного опыта позволили индийским компаниям в последние годы успешно продвигаться в стратегически важные отрасли за рубежом.

Романенко Е.В.
аспирант
кафедра «Финансы и кредит»
Сорошкина С.А.
студент 4 курса
«Финансы и кредит»
УЛГТУ
Россия, г. Ульяновск

РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Согласно ст. 2 настоящего Закона **иностранная инвестиция** — это вложение иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории РФ в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, если такие объекты гражданских прав не изъяты из оборота или не ограничены в обороте в РФ в соответствии с федеральными законами, в том числе денег, ценных бумаг (в иностранной и местной валюте), иного имущества, имущественных прав, имеющих денежную оценку, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальную собственность), а также услуг и информации.

Привлечение иностранных инвестиций в страну зависит в основном от национального законодательства. Основное место в этой работе принадлежит созданию системы стимулов. Политика стимулирования иностранных инвестиций в развитых и развивающихся странах существенно различается. В развитых странах используют в основном финансовые средства, а в развивающихся государствах и странах с переходной экономикой — фискальные и налоговые средства.

Есть несколько уровней их регулирования: национальный и международный, т.к. иностранные инвестиции затрагивают минимум две

страны: нахождения инвестора и получателя инвестиций (организации, например).

Все законодательство, которое направлено на регулирование иностранных инвестиций, классифицируют как: нормы международных договоров, общегражданское и специальное законодательства.

Начнем с норм международных договоров. Они появляются при необходимости регулирования на международном уровне. Действие данных норм направлены на отношения, которые связаны с использованием и приобретением иностранных инвестиций. Что сюда относят?

1. Международные двусторонние соглашения направленные на защиту и поощрение иностранных инвестиций. Они рассматриваются только как дополнительные гарантии к существующим нормам, которые есть в национальных законах.

2. Международные соглашения о борьбе с двойным налогообложением. Они направлены на уплату налогов только один раз.

3. Конвенции со многими сторонами. Они направлены на более тесную экономическую работу между многочисленными сторонами.

Общегражданское законодательство применяется тогда, когда специальное законодательство не может регулировать деятельность инвестора.

Специальное законодательство регулирует иностранные инвестиции с помощью различных национальных законов. К числу важнейших мероприятий по ограничению иностранных капиталовложений относятся: а) установление особого государственного контроля за допуском иностранного капитала к разработке недр и естественных богатств; б) недопущение иностранного капитала в определенные, наиболее важные для народного хозяйства отрасли; в) установление обязательной доли участия национального государственного или частного капитала в предприятиях, создаваемых иностранными фирмами (в смешанных обществах); г) мероприятия, направленные на использование какой-то части прибылей иностранных предприятий для внутренних нужд развивающейся страны (налогообложение, ограничения при переводе прибылей за границу и т.п.); д) определение концессионной политики.

Романенко Е.В.
аспирант
кафедра «Финансы и кредит»
Низяметдинова А.Ф.
студент 4 курса
«Финансы и кредит»
УЛГТУ
Россия, г. Ульяновск

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СЭЗ ТЕХНИКО-ВНЕДРЕНЧЕСКОГО ТИПА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Особая экономическая зона технико-внедренческого типа в соответствии с Законом Российской Федерации от 22 июля 2005 года «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» № 116-ФЗ и постановлением Правительства Российской Федерации от 21.12.2005 № 780 «О создании на территории Санкт-Петербурга особой экономической зоны технико-внедренческого типа» создается в Санкт-Петербурге на территории общей площадью 200 га в Петродворцовом районе Санкт-Петербурга.

Зона создается с целью локализации организаций и наукоемких производств и создания условий для их развития.

В соответствии со ст.10 п/п 2 Закона РФ «**Об особых экономических зонах в Российской Федерации**» под технико-внедренческой деятельностью понимается создание и реализация научно-технической продукции, доведение ее до промышленного применения, включая изготовление, испытание и реализацию опытных партий, а также создание программных продуктов, систем сбора, обработки и передачи данных, систем распределенных вычислений и оказание услуг по внедрению и обслуживанию таких продуктов и системы.

На территории **особой экономической зоны Санкт-Петербурга** (далее – ОЭЗ), в соответствии с заявками потенциальных резидентов ОЭЗ, планируется разработка программных продуктов; средств связи различного назначения и бытовой радиоэлектронной аппаратуры; автоматизированных систем управления технологическими процессами; военной и гражданской авионики; медицинской техники, разработка аналитических приборов.

Оценка текущего состояния особой экономической зоны технико-внедренческого типа на территории г. Санкт-Петербург по состоянию на 2014 г.

Правовые документы по созданию ОЭЗ

Постановление Правительства РФ от 21.12.2005 № 780.

Соглашение о создании от 18.01.2006 № 6678-ГГ/Ф7.

Соглашение об управлении от 20.07.2012 № С-220-ОС/Д25 с управляющей компанией ОАО «ОЭЗ» (филиал в г. Санкт-Петербург).

Перспективный план развития ОЭЗ (далее – «ППР») был утвержден в

2011 г., в июле 2014 г. разработан и утвержден Наблюдательным советом новый ППР ОЭЗ.

Состав Наблюдательный совета утвержден приказом Минэкономразвития России от 12.11.2012 № 724, изменен приказами Минэкономразвития России от 24.04.2013 № 224 и от 25.02.2014 № 91.

Описание ОЭЗ

Общая площадь ОЭЗ: 129,4 га, в т.ч.:

- участок Новоорловская – 110,4 га, предназначено для резидентов – 67,1 га,
- участок Нойдорф – 19 га, предназначено для резидентов – 14,5 га

Объем финансирования ОЭЗ не определен постановлением Правительства Российской Федерации. Соотношение финансирования федерального и регионального бюджетов по Соглашению о создании ОЭЗ – 50% / 50%.

Планируемые показатели в соответствии с утвержденным Перечнем строительства объектов инфраструктуры на 2013 г.:

- финансирование 16 417,4 млн руб.
- срок окончания строительства объектов инфраструктуры – 2017 г.
- количество объектов инфраструктуры – 39.

Исполнение обязательств перед резидентами

Участок Новоорловская: В соответствии с первоначальным Перечнем объектов инфраструктуры сроки строительства объектов были запланированы в период с 2006 г. по 2009 г. В настоящее время ведется строительство объектов инфраструктуры. Сроки завершения строительства планируются в 2015 году. Таможенная инфраструктура будет создана не ранее 3 кв. 2015 г. Ряд резидентов вынужден создавать таможенную инфраструктуру на своих участках за собственные средства.

Нарушаются обязательства перед 15 резидентами из 22, планирующих создать собственные объекты на территории ОЭЗ. В соответствии с бизнес-планами резидентов сроки завершения строительства объектов были запланированы в период с 2008 г. по 4 кв. 2014 г. Вместе с тем, 5 резидентов из 15 деятельность на территории ОЭЗ не ведут.

В настоящее время остро стоит вопрос обеспечения 4 строящихся резидентов:

(ООО «Новартис Нева», ОАО «Витал Девелопмент Корпорэйшн», ЗАО «ВЕРТЕКС», ЗАО «МБНПК Цитомед») объектами инфраструктуры.

Участок Нойдорф: В соответствии с первоначальным Перечнем объектов инфраструктуры сроки строительства объектов были запланированы в период с 2006 г. по 2009 г. Объекты инфраструктуры были

введены в августе 2010 г. Процедура свободной таможенной зоны начала применяться в апреле 2014 г.

Формально были нарушены обязательства перед 2 резидентами (ООО «НПП Лазерные системы», ОАО «БНТ Прибой») из 7, планирующими строительство собственных объектов на территории ОЭЗ. В соответствии с бизнес-планами сроки ввода объектов резидентов в эксплуатацию были запланированы в 2008-2009 гг. Вместе с тем, ОАО «БНТ Прибой» деятельность на территории ОЭЗ не ведет, в настоящее время идет процесс расторжения соглашения.

Плановые показатели эффективности ОЭЗ.

Показатели рассчитаны с учетом планируемого увеличения площади ОЭЗ до 182,3 га и увеличения финансирования по имеющимся участкам до 19,3 млрд руб. (на 2,94 млрд руб. по отношению к утвержденному Перечню, в том числе на 2,87 млрд руб. в части финансирования из федерального бюджета). По присоединяемому участку финансирование на текущий момент не рассчитано и в прогноз в ППР не заложено.

К 2022 г., когда будут введены в эксплуатацию все объекты инфраструктуры, плановые показатели ОЭЗ составят:

- количество резидентов – 55
- объем инвестиций, осуществленных резидентами – 43 500 млн руб.
- количество рабочих мест, созданных резидентами – 7 700
- объем налогов, уплаченных резидентами в бюджеты всех уровней – 7 082 млн руб.
- соотношение государственных и частных инвестиций – 2,24.

Эффективность управляющей компании:

- окупаемость бюджетных вложений в создание инфраструктуры без учета налоговых отчислений резидентов до 2023 г. не достигается.
- операционные доходы покрывают операционные расходы, начиная с 2015 г., субсидирование текущей деятельности не требуется.

Существующие и потенциальные резиденты:

На 01.07.2014 зарегистрирован 31 резидент с общим объемом заявленных инвестиций 27 798 млн руб.

На стадии подписания соглашения с ЗАО «СВЕТА-ЛЕД СПб», ЗАО «ТЕХНОКОМ АВИА», ООО «Квадро Электрик Технолоджи», ООО «Норд Плас» с общим объемом заявленных инвестиций 3545,1 млн руб.

28 резидентов планируют строительство собственных объектов, из них

- ведут операционную деятельность – 2, из них построено объектов резидентов – 2;
- ведут строительство – 9, из них ведут операционную деятельность на арендуемых площадях – 3;
- ведут проектные работы – 10;

– не ведут деятельность по строительству собственного объекта –
7.

3 резидента реализуют свои проекты на арендуемых площадях, из них
– ведут операционную деятельность – 3.

На текущий момент к ОЭЗ проявил интерес 1 новый инвестор, проект готовится к рассмотрению на Экспертном совете.

Плановые показатели эффективности по ППР 2011 г. на 31.12.2013 выполнены в среднем на 90%.

Нарушены сроки строительства объектов инфраструктуры на участке «Новоорловская» и нарушаются обязательства перед 15 резидентами из 31.

Окупаемость бюджетных вложений в ОЭЗ с учетом планируемых налоговых отчислений резидентов до 2023 г. не обеспечивается.

Остаток финансирования по ОЭЗ по утвержденному в 2013 г. Перечню строительства объектов инфраструктуры на 01.07.2014 составляет 6 977,7 млн руб., в том числе федеральных средств – 4 778,7 млн руб.

Романенко Е.В.
научный руководитель, аспирант

«Финансы и кредит»

Пенькова Е.А.

студент 4 курса

«Финансы и кредит»

УЛГТУ

Россия, г. Ульяновск

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ ПРОМЫШЛЕННО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ТИПА ЛИПЕЦКА

Особая экономическая зона промышленно-производственного типа (ОЭЗ ППТ) "Липецк" создана в соответствии с Федеральным законом "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" от 22.07.2005г. № 116-ФЗ, Постановлением Правительства Российской Федерации от 21 декабря 2005 г. № 782 "О создании на территории Грязинского района Липецкой области особой экономической зоны промышленно-производственного типа".

Правительством Российской Федерации, Администрацией Липецкой области и Администрацией Грязинского района Липецкой области заключено соответствующее Соглашение, предусматривающие создание на территории Грязинского района ОЭЗ и объектов инженерной, транспортной, социальной и иной инфраструктуры.

Особая экономическая зона – часть территории Российской Федерации на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности и может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны.

Особые экономические зоны являются институтом развития РФ,

формой государственно-частного партнерства, способствующие повышению конкурентоспособности, диверсификации и эффективности российской экономики.

На сегодняшний день на территории Российской Федерации создано шесть особых экономических зон промышленно-производственного типа федерального уровня.

Липецкая область получила право на создание особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Липецк» на территории Грязинского района Липецкой области по итогам конкурса, проведенного Министерством экономического развития РФ в 2005 году.

На территории Грязинского района Липецкой области ОЭЗ ППТ «Липецк» создана Постановлением Правительства РФ от 21 декабря 2005 года № 782.

ОЭЗ ППТ «Липецк» - масштабный проект всероссийского значения, инициированный главой администрации Липецкой области Королевым О.П., призванный стимулировать развитие обрабатывающих производств, высокотехнологичных и наукоемких отраслей, создание современных промышленно-производственных комплексов, развитие транспортной инфраструктуры, привлечение отечественных и иностранных инвестиций.

В настоящее время в ОЭЗ ППТ «Липецк» кроме российских компаний осуществляют деятельность компании из Японии, Италии, Бельгии, Германии, Нидерландов, США, Украины, Швейцарии, Израиля.

В целях повышения привлекательности проекта особой экономической зоны принято решение по созданию второго земельного участка ОЭЗ ППТ «Липецк» на территории Елецкого района общей площадью 1274 га, примыкающего к федеральной трассе М 4 «Дон».

В ОЭЗ ППТ «Липецк» на территории Елецкого района предполагается размещение предприятий приоритетных отраслей развития промышленности: предприятий машиностроения, станкостроения, автомобилестроения, автокомпонентов и комплектующих, предприятий сельхозмашиностроения, оборудования и запасных частей, робототехники, текстильной и легкой промышленности, предприятий по производству сложнobyтовой и электронной техники, электронного и оптического оборудования, предприятий по производству медицинского оборудования.

Согласно прогнозным показателям создание особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Липецк» на территории Елецкого муниципального района позволит привлечь около 50 резидентов. Планируемый объем освоенных инвестиций резидентами ОЭЗ может достигнуть 180 млрд. рублей. На территории второго участка ОЭЗ планируется создать около 13 тысяч новых рабочих мест.

Площадь зоны – 1024,34 га.

Приоритетные направления развития:

- энергетическое оборудование;

- элементы и системы альтернативной энергетики;
- машины, оборудования, автокомпоненты;
- бытовая техника;
- медицинское оборудование;
- строительные материалы;
- био — и наноматериалы.

Кластеры ОЭЗ:

- производство готовых металлических изделий;
- производство машин, оборудования и автокомпонентов;
- производство строительных материалов.

Площадь зоны – 1024,34 га.

Количество резидентов - 27 резидентов (по состоянию на 01.11.2013)

Запланированные государственные инвестиции в инфраструктуру – 17,9 млрд. рублей.

Реализованные государственные инвестиции в инфраструктуру – 7,6 млрд. рублей.

*Романенко Е.В.
научный руководитель, аспирант
«Финансы и кредит»*

*Пенькова Е.А.
студент 4 курса
«Финансы и кредит»
УЛГТУ*

Россия, г. Ульяновск

СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Финансовый рынок (англ., financial market) - совокупность всех финансовых ресурсов в их движении. Он объединяет денежный рынок и рынок капиталов. Под денежным рынком понимается рынок находящихся в обращении наличных денег и обеспечивающих аналогичные функции краткосрочных платежных средств (чеков и т. п.). Рынок капиталов представляет собой рынок, на котором владельцы денежных средств продают заемщику право временного использования этих средств за обусловленное в договоре вознаграждение. Денежные средства могут предоставляться либо в виде непосредственных банковских ссуд либо в обмен на ценные бумаги. Соответственно существуют рынок ссудного капитала и фондовый рынок. Рынок ссудного капитала - это рынок кратко-, средне- и долгосрочных банковских кредитов. Краткосрочные кредиты обслуживают движение оборотных средств, а средне- и долгосрочные кредиты - движение основного капитала предприятий. Фондовый рынок обслуживает движение ценных бумаг - акций, облигаций, ипотечных обязательств и др. Финансовый рынок - совокупность рыночных институтов, на которых происходит торговля финансовыми активами. Основными

торгуемыми финансовыми активами являются иностранная валюта, ценные бумаги, кредиты, депозиты, производные инструменты. В роли основных посредников на этом рынке выступают коммерческие банки, биржи, сберегательные институты, компании коллективного инвестирования и др.

Финансовый рынок - это механизм перераспределения капитала между кредиторами и заемщиками при помощи посредников на основе спроса и предложения на капитал. На практике представляет совокупность кредитно-финансовых институтов, направляющих поток денежных средств от собственников к заемщикам и обратно. Главная функция финансового рынка состоит в трансформации бездействующих денежных средств в ссудный капитал.

Виды финансового рынка:

По видам финансовых инструментов выделяют:

1) Денежный рынок - совокупность однородных национальных кредитных и депозитных рынков, где ЦБ, коммерческие банки совершают сделки по краткосрочным ценным бумагам.

2) Кредитный рынок - рынок, на котором объектом купли-продажи выступают кредитные ресурсы и обслуживающие их финансовые инструменты.

3) Валютный рынок - система устойчивых организационно-экономических отношений, по купле-продаже иностранных валют и платежных документов в иностранной валюте.

4) Рынок ценных бумаг - является частью рынка ссудных капиталов, где осуществляется эмиссия и купля-продажа ценных бумаг. В нем выделяется первичный (эмиссия и первичное размещение) и вторичный (купля-продажа ранее выпущенных) рынок ценных бумаг.

5) Страховой рынок - объектом купли-продажи является специфический товар - страховая защита или страховое покрытие.

6) Рынок золота - объектом купли-продажи выступает золото, серебро, платина.

На современном этапе развития рыночных отношений в России финансовый рынок имеет следующие особенности:

- резкая дифференциация степени развитости по регионам;
- ограничение по номенклатуре используемых инструментов;
- преимущественное положение коммерческих банков на финансовом рынке как основных агентов;
- недостаточная готовность по экономическому потенциалу самих коммерческих банков к работе на активном финансовом рынке;
- узость финансового рынка, обусловленная его двумя секторами - рынком иностранной валюты (доллары США) и эмиссионных ценных бумаг (государственных краткосрочных и долгосрочных обязательств).

Эти особенности предопределили тенденцию обращения ПФИ на рынках ограниченного количества базисных активов. В одном из

проведенных Базельским комитетом исследований, посвященных проблемам производных финансовых инструментов и их влиянию на разработку и осуществление денежно-кредитной политики, установлению ориентиров роста денежной массы, борьбе с инфляцией, поддержанию национальной денежной единицы и т.д., делается вывод, что при определенных обстоятельствах производные финансовые инструменты могут приобретать черты и функции денег, превращаясь в квазиденьги. В число факторов, создающих такие обстоятельства, входят практически все перечисленные особенности российского финансового рынка, при этом узость национального финансового рынка - определяющий фактор.

Финансовым рынкам необходимо хорошее регулирование, чтобы инвесторы доверяли им. Должны быть приняты меры предосторожности против недобросовестных и некомпетентных дельцов.

Деятельность рынков должна быть упорядочена, сделки должны совершаться честно. Но регламент не должен подавлять новаторство и мешать рынкам становиться конкурентоспособными в международном масштабе. Российские финансовые рынки регулируют деятельность участников путем уникального сочетания закона, саморегулирования и обычаев.

Управление по финансовым услугам следит за деятельностью бирж, клиринговых и расчетных палат.

Также оно осуществляет наблюдение за рынками и контролирует транзакции. Признанные инвестиционные биржи сотрудничают с ФСФР, чтобы защитить инвесторов и сохранить целостность рынков.

Значительная часть полномочий в области надзора за деятельностью и соблюдением регламента делегирована. Например, Российская фондовая биржа проверяет надежность новых брокеров и следит за соблюдением правил биржи, чтобы все участники (например, маркет-мейкеры и брокеры) действовали в соответствии с высочайшими стандартами честности, справедливости, прозрачности и компетентности.

*Романенко Е.В.
ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
УлГТУ
Россия, г. Ульяновск*

ОСОБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА «МОГЛИНО»

Особая экономическая зона (сокращённо ОЭЗ) — ограниченная территория в регионах с особым юридическим статусом по отношению к остальной территории и льготными экономическими условиями для национальных или иностранных предпринимателей. Главная цель создания таких зон — решение стратегических задач развития государства в целом или отдельной территории: внешнеторговых, общеэкономических,

социальных, региональных и научно-технических задач. В России системное развитие особых экономических зон началось в 2005 году, с момента принятия Федерального Закона об ОЭЗ 22.07.2005 года. Особая экономическая зона создается на двадцать лет. Срок существования ОЭЗ продлению не подлежит.

Цели создания с точки зрения государства:

- 1) привлечение прямых иностранных капиталов, передовых технологий производства товаров и услуг;
- 2) создание новых рабочих мест для высококвалифицированного персонала;
- 3) развитие экспортной базы;
- 4) импортозамещение;
- 5) апробация новых методов менеджмента и организации труда.

Цели создания с точки зрения инвесторов:

- 1) приближение производства к потребителю;
- 2) минимизация затрат, связанная с отсутствием экспортных и импортных таможенных пошлин;
- 3) доступ к инфраструктуре;
- 4) использование более дешёвой рабочей силы;
- 5) снижение административных барьеров;
- 6) развитие территории.

Более подробно рассмотрим ОЭЗ «Моглино». Особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Моглино» создана в соответствии с постановлением №729 правительства Российской Федерации от 19 июля 2012 года на территории Псковского района Псковской области. Государственные инвестиции составляют 3 200 000 000 рублей. Срок действия 49 лет. Общая площадь 215 Га. Удобное географическое расположение, считается, что Псковская область западные ворота России, граничит с Эстонией, Латвией, Белоруссией, от «Моглино» до Таллина -393 км. , Рига- 295 км, СПб- 293 км. На территории ОЭЗ действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, который предусматривает уникальные преимущества для инвесторов.

Налоговые льготы для резидентов ОЭЗ «Моглино» установлен особый налоговый режим, что позволяет снизить издержки на запуск нового производства.

Готовая инфраструктура. Инвесторы получают готовую инфраструктуру для развития своего бизнеса. Вся подготовка инженерной инфраструктуры осуществляется за счет государственных инвестиций. Инженерные коммуникации подводятся до границы земельного участка резидента. Выдача технических условий и подключение резидентов к объектам инфраструктуры осуществляется бесплатно. Свободная таможенная зона . Режим свободной таможенной зоны позволяет резидентам размещать и использовать иностранные товары в пределах особой

экономической зоны без уплаты таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость, а также размещать и использовать российские товары на условиях, применяемых к вывозу в соответствии с таможенным режимом экспорта, с уплатой акциза и без уплаты вывозных таможенных пошлин. Логистический кластер. Стратегия развития ОЭЗ предусматривает создание на территории ОЭЗ логистического кластера и привлечение в качестве оператора логистической компании уровня 3PL/4PL. Резидентам будет предоставлен полный комплекс логистических услуг (транспортировка, хранение, упаковка), таможенная очистка грузов. Доставка грузов может осуществляться всеми видами транспорта: аэропорт Пскова находится в 11 км от ОЭЗ, к ОЭЗ примыкает ж/д и автодорога «Санкт-Петербург-Рига».

На получение статуса резидента промышленно-производственной особой экономической зоны может претендовать только коммерческая организация, за исключением унитарного предприятия, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации на территории муниципального образования, в границах которого расположена особая экономическая зона. На территории промышленно-производственной зоны ее резидентам разрешено осуществлять промышленно-производственную деятельность, под которой понимается производство и/или переработка товаров (продукции) и их реализация 120 млн рублей. Минимальный объем капитальных вложений (за исключением нематериальных активов) не менее 40 млн. В течение 3 лет со дня заключения трехстороннего соглашения.

Экономика Псковской области диверсифицирована. В регионе преобладают малые и средние предприятия. Это обеспечивает возможность инвесторам найти потенциальных партнеров по многим направлениям. Основными секторами экономики являются промышленность (обрабатывающие производства), транспорт и связь. Стратегическими направлениями экономического развития области признаны сельское хозяйство, машиностроение, туризм, строительство и логистика.

Романенко Е.В.

аспирант

кафедра «Финансы и кредит»

Сорошкина С.А.

студент 4 курса

«Финансы и кредит»

УЛГТУ

Россия, г. Ульяновск

НЕОБХОДИМОСТЬ МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Под банковским продуктом понимается любая услуга (операция), совершенная банком. Из более чем 200 услуг, предлагаемых западными

банками, российские банки предлагают только 80. В связи с этим целью политики руководства банка и деятельности всех его служб являются привлечение клиентуры, расширение сферы сбыта своих услуг, завоевание рынка, рост получаемой прибыли. Отсюда огромное значение маркетинговой работы банка, содержание и цели которой существенно изменяются под влиянием резко усиливающейся конкуренции на финансовых рынках.

Маркетинг как рыночная теория управления появился в начале прошлого века. Тогда же его взяли на вооружение ведущие торговые и промышленные компании. В банковскую сферу идеи маркетинга проникали очень медленно. Можно сказать, что банки последними из отраслей бизнеса восприняли маркетинг. Это было обусловлено несколькими причинами, в частности консерватизмом банков и высоким уровнем государственного регулирования. Только из середины 50-х годов прошлого века банки США, а потом Западной Европы и Японии начали вводить в свою организационную структуру отделы маркетинга и использовать маркетинговые идеи в планировании своей деятельности.

В банковской деятельности маркетинг стал применяться в 70-х годах. Мировая банковская индустрия с конца 60-х годов переживала существенные изменения. Конкуренция, особо остро начавшая проявляться здесь в течение 70-х годов, была обусловлена рядом факторов.

Во-первых, банковская индустрия имела тенденцию к интернационализации, но при этом существовала большая ориентация на ведущие банки США. Это привело к взаимопроникновению на рынки зарубежных конкурентов, результатом чего явилось солидное соперничество с местными банками (действующими на территории своей страны).

Во-вторых, открылись новые рынки капиталов, которые трансформировали традиционные системы вкладов. К концу 70-х годов большой процент банковских депозитов был обеспечен за счет средств других баков, благодаря развивающемуся межбанковскому рынку, разросшимся нерегулируемым государствами евторынкам и совершенствованию имеющихся рыночных инструментов.

В-третьих, в ответ на конкуренцию местные европейские банки стали приобретать свой собственный многонациональный характер, создавая отношения соперничества на внутреннем рынке США, что во многих случаях имело определенный успех.

В-четвертых, основная деятельность коммерческих банков сосредоточилась в сферах финансирования под залог имущества, потребительского кредитного финансирования, коммерческой деятельности, управления доверительными и пенсионными операциями, операций и распространения информации об евраютах, создания систем кредитных карточек и т. п. В этот период разрастался перечень традиционных банковских услуг.

В-пятых, банковская индустрия отождествлялась с растущим числом небанковских организаций, которым предоставлялись благоприятные возможности для деятельности в специфических областях.

В-шестых, на банковскую индустрию все большее воздействие стала оказывать технология. Особенно это коснулось розничной банковской деятельности, где возрастал бумажный поток и стоимость самих операций. Потребности увеличения объема оказываемых услуг, особенно в нерабочие часы, привели к росту использования первых кассовых автоматов, а затем и автоматических кассовых машин. Таким образом, многие учреждения становились все более автоматизированными, и появилась реальная возможность оказания услуг по информационной обработке данных, что стало новым видом рыночных операций.

В-седьмых, конкуренция возрастала в банковской деятельности и по обслуживанию частных лиц.

Банковская конкуренция является одной из разновидностей рыночной конкуренции. Ее специфика определяется многими моментами, среди которых выделяются два основных: участвующие в банковской конкуренции субъекты и среда, в которой осуществляется банковская конкуренция.

Если следовать буквальному значению определяемого понятия, под банковской конкуренцией следовало бы понимать отношения, складывающиеся исключительно между коммерческими банками. Но это было бы неправильно: каждый отдельно взятый коммерческий банк имеет дело с весьма неоднородной массой конкурирующих с ним продавцов банковских услуг, одной из групп которых являются коммерческие банки. Так, американский коммерческий банк в процессе привлечения свободных денежных средств и выдачи кредитов испытывает значительное давление со стороны ссудо-сберегательных ассоциаций и кредитных союзов, формально банками не являющихся, но по существу предлагающих на рынке точно такие же услуги. Аналогично этому российские коммерческие банки на современном этапе в борьбе за средства населения встречают серьезную конкуренцию в лице многочисленных инвестиционных институтов; эмитентов долговых обязательств разного рода и т.д. Таким образом, субъектами банковской конкуренции являются не только сами банки, но и все другие финансовые и нефинансовые учреждения – участники банковского рынка.

*Ростоцкая О.И.
студент 3 курса
Романова Е.В., к.э.н.
доцент*

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

**МЕТОДИКА АНАЛИЗА СРЕДНЕГО УРОВНЯ ДОХОДОВ,
КАК ИНДИКАТОРА УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ
(НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ))**

Премьер – министр Республики Саха (Якутия) Галина Иннокентьевна Данчикова, отвечая на вопрос о показателях экономического и социального развития Якутии в 2012 году, заметила, что средняя заработная плата в Республике составила 40000 рублей, а ее реальный рост – свыше 12%. Это вызвало некоторое недоразумение у общественности: последовал ряд статей журналистов, в том числе в газете «Якутск вечерний» на тему- действительно ли население Якутии имеет такой высокий уровень заработной платы по сравнению со среднестатистическим россиянином?

На одном из республиканских форумов был проведен он-лайн опрос. На вопрос «Сколько вы зарабатываете в месяц?» 4201 проголосовавших Интернет-юзеров ответили следующим образом: менее 15 тысяч рублей получают 701 проголосовавший (16,69%), 15-20 т.р. получают 727 человек (17,31%), 20-25 т.р. – 711 чел. (16,92), 25-30 т.р. – 596 чел. (14,19%), 30-35 т.р. – 434 чел. (10,33%), 35-40 т.р. – 302 чел. (7,19%), 40-50 т.р. 326 чел. (7,76%), 50-70 т.р. -224 (5,33%), 70-100 т.р. – 96 (2,29%), свыше 100 т.р. – 84 (2,00%). Таким образом, подавляющее большинство, а именно более 80% опрошенных по выборке, получали заработную плату меньше, чем докладывал Председатель Правительства РС(Я).

Возникает вопрос- достаточен ли уровень среднемесячной заработной платы, как один из индикаторов уровня жизни населения, в характеристике индикатора социально- экономического развития регион?

Поэтому нами была поставлена цель- раскрыть особенности методики анализа показателя среднемесячной заработной платы, как индикатора уровня жизни населения, на примере Республики Саха (Якутия).

Информационной базой исследования послужили статистические данные, предоставленные Территориальным органом Федеральной службы государственной статистики по Республике Саха (Якутия).

Рассмотрим общую динамику показателей среднемесячной заработной платы.

Таблица 1. Анализ показателей динамики среднемесячной заработной платы в Республике Саха (Якутия)

годы	среднемесячная ЗП	абсолютный прирост		темпы прироста, %		абсолютное содержание 1% прироста
		к 2005г	к пред.году	к 2005г	к пред.году	
2005	13 436,9	-	-	-	-	-
2006	16 167,5	2 730,6	2 730,6	20,32	20,32	134,369
2007	19 409,2	5 972,3	3 241,7	44,45	20,05	161,675
2008	23 815,9	10 379,0	4 406,7	77,24	22,70	194,092
2009	26 532,6	13 095,7	2 716,7	97,46	11,41	238,159
2010	28 708,0	15 271,1	2 175,4	113,65	8,20	265,326
2011	34 051,5	20 614,6	5 343,5	153,42	18,61	287,080
2012	39 915,6	26 478,7	5 864,1	197,06	17,22	340,515
2013	46 542,0	33 105,1	6 626,4	246,37	16,60	399,156

Как видно из таблицы 1, за период 2005-2008гг наблюдается рост среднемесячной заработной платы, как в системе цепных, так и базисных показателей. По сравнению с показателем 2005г заработная плата увеличилась в 2,5 раза или 33105 руб. Обобщая показатели интенсивности динамики, следует отметить, что средний абсолютный прирост за анализируемый период составил 4138руб, а темп прироста 107,3%.

Полученные значения свидетельствуют о достаточно интенсивном росте среднемесячной заработной платы, к тому же ее абсолютный уровень считается одним из высоких по России, что, в свою очередь, наводит на мысль о высоком уровне доходов и жизни населения Якутии. Чтобы подтвердить или опровергнуть данную гипотезу, считаем целесообразным дополнить анализ показателей динамики среднемесячной заработной платы показателями моды, медианы и дифференциации населения по уровню заработной платы.

Динамика средней заработной платы может быть оценена также с помощью трех взаимосвязанных индексов: индекса переменного состава, индекса постоянного состава и индекса структурных сдвигов.

Для оценки динамики средней заработной платы были использованы данные о средней заработной плате и численности занятых по видам деятельности:

$I_{пер.с.}=1,961$, т.е. в 2013г по сравнению с показателем 2008г средняя заработная плата увеличилась на 96,1%.

$I_{пост.с.}=1,922$, т.е. за счет изменения средней заработной платы по каждому виду деятельности, средняя заработная плата увеличилась на 92,2%.

$I_{с.с.}=1,020$, т.е. за счет изменения структуры занятых по видам деятельности, средняя заработная плата увеличилась на 2%.

Аналогично были рассчитаны индексы динамики средней заработной платы по районам республики:

$I_{пер.с.}=1,945$, т.е. в 2013г по сравнению с показателем 2008г средняя

заработная плата увеличилась на 94,5%.

$I_{\text{пост.с.}}=1,969$, т.е. за счет изменения средней заработной платы по каждому виду деятельности, средняя заработная плата увеличилась на 96,9%.

$I_{\text{с.с.}}=0,988$, т.е. за счет изменения структуры занятых по районам, средняя заработная плата уменьшилась на 1,2%.

Для исчисления структурных средних- модального и медианного уровней доходов населения был использован ряд распределения населения республики по уровню среднедушевого денежного дохода.

Таблица 2.- Распределение населения Республики Саха (Якутия) по величине среднедушевого дохода

Показатель, руб.	2008г	2009г	2010г	2011г	2012г	2013г
все население, %	100	100	100	100	100	100
до 4000,0	4,6	3,0	2,3	1,7	1,2	0,9
от 4000,1 до 6000,0	8,1	6,1	5,1	4,0	3,1	2,6
от 6000,1 до 8000,0	9,8	8,1	7,1	5,9	4,9	4,1
от 8000,1 до 10000,0	9,9	8,8	7,9	7,0	5,9	5,2
от 10000,1 до 15000,0	21,1	20,2	19,2	17,8	16,1	14,8
от 15000,1 до 20000,0	14,7	15,3	15,4	15,2	14,6	14,0
от 20000,1 до 25000,0	9,7	10,9	11,3	11,7	11,8	11,8
от 25000,1 до 30000,0	6,6	7,6	8,2	8,8	9,2	9,5
от 30000,1 до 50000,0	11,1	13,7	15,6	17,7	20,0	21,5
свыше 50000,1	4,4	6,3	7,9	10,2	13,2	15,6
<i>Средний уровень, руб.</i>	<i>18586,4</i>	<i>21161,7</i>	<i>23088,1</i>	<i>25619,9</i>	<i>28701,1</i>	<i>31528,1</i>
<i>Мода, руб.</i>	<i>13 182</i>	<i>13 497</i>	<i>13 742</i>	<i>14 030</i>	<i>42 273</i>	<i>43 408</i>
<i>Медиана, руб.</i>	<i>14 171</i>	<i>16 242</i>	<i>17 727</i>	<i>19 474</i>	<i>21 780</i>	<i>23 559</i>

Рассчитанные модальные значения среднедушевого дохода показывают, что до 2012г чаще всего население имело доходы ниже среднего уровня. Так, в 2008г чаще всего в ряду распределения населения по уровню среднедушевых доходов встретились доходы в размере 13182 руб., что значительно ниже среднего уровня; а в 2013г модальный уровень среднедушевых доходов составил 43408руб, что выше среднего уровня.

Медиана, делящая ранжированный ряд распределения пополам, показывает, что на протяжении всего изучаемого периода более половины населения имели среднедушевые доходы ниже среднего уровня, что не дает нам оснований считать уровень жизни населения в Якутии высоким.

В дополнение к вышесказанному была произведена структурная группировка районов республики по уровню средней заработной платы:

- по формуле Стэрджесса определили количество групп (5);
- рассчитали интервалы и границы в каждой группе.

Далее сгруппировали районы республики в интервалы по уровню средней заработной платы и результаты представили в виде картограммы (рисунок 1).

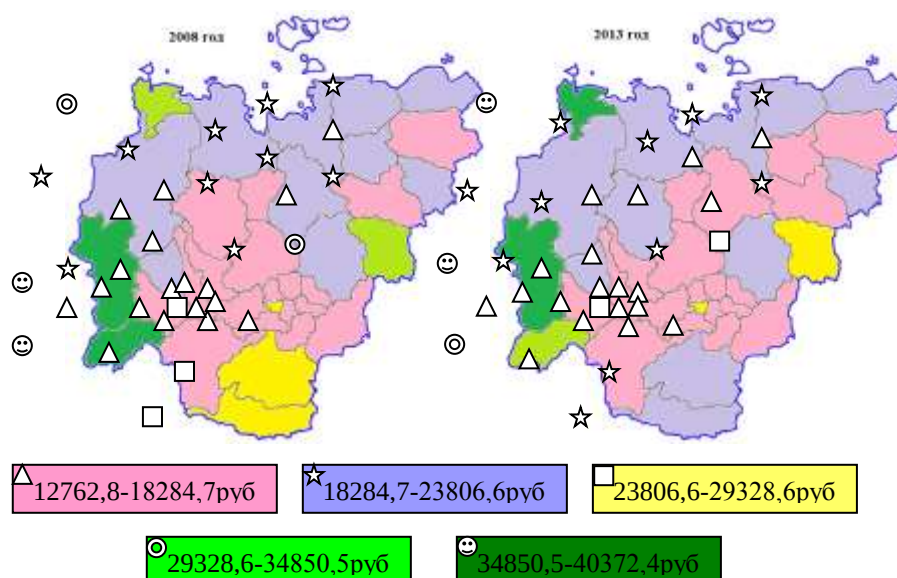


Рис.1. Картограмма районов Республики Саха (Якутия) по уровню средней заработной платы

Как видно из рисунка 1, в 2008г в 20 районах республики из 35 население получало заработную плату ниже среднего уровня. В 2013 году ситуация ухудшилась: в подавляющем большинстве районов республики население получало заработную плату ниже среднего уровня. И, если в 2008г в 18 районах получали заработную плату на уровне средней и выше, то в 2013г- только 3 района.

Для оценки степени неравенства населения по уровню доходов были рассчитаны следующие показатели:

- коэффициент Джинни;
- коэффициент фондов для измерения соотношения между средними доходами внутри сравниваемых групп найдем;
- децильный коэффициент дифференциации для характеристики степени социального расслоения.

Таблица 3. Показатели дифференциации населения по уровню доходов

показатель	2008г	2009г	2010г	2011г	2012г	2013г
денежные доходы - всего, %	100	100	100	100	100	100
в т. ч. по 20-ти процентным группам населения:						
первая (с наименьшими доходами)	5,5	5,6	5,6	5,5	5,5	5,5
вторая	10,3	10,3	10,3	10,3	10,2	10,2
третья	15,2	15,3	15,3	15,3	15,2	15,2
четвертая	22,7	22,7	22,7	22,7	22,7	22,7
пятая (с наибольшими доходами)	46,3	46,1	46,1	46,2	46,4	46,5
коэффициент Джинни, %	29,7	29,5	29,5	29,6	29,8	29,8
Коэффициент фондов, в раз	0,403	0,401	0,401	0,403	0,405	0,405

децильный коэффициент, в разах	6,8	6,7	6,7	6,7	6,8	6,8

На основе полученных значений коэффициента Джинни можно отметить, что:

- в 2009 по сравнению с 2008 г. наблюдается незначительное ослабление дифференциации населения (на 0,2%);
- в 2009 и 2010 гг. уровень дифференциации населения не изменен и составляет 29,5%;
- в 2011 по сравнению с 2010 г. наблюдается небольшое усиление дифференциации населения (на 0,1%);
- в 2012 и 2013 гг. по сравнению с 2011 г. наблюдается незначительное усиление дифференциации населения по уровню СЗП (на 0,2%).

Полученные значения коэффициента фондов показывают, что различие между суммарными значениями денежных доходов 20-ти процентной группы наиболее обеспеченной и 20-ти процентной группы наименее обеспеченной части населения составляет:

- в 2008 и 2011 гг. 0,403 раза;
- в 2009 и 2010 гг. 0,401 раз;
- в 2012 и 2013 гг. 0,405 раз.

Децильный коэффициент за анализируемый период показывает, что наименьшая среднемесячная заработная плата 10% наиболее обеспеченного населения республики превышает в 6,7-6,8 раз наибольшую среднемесячную заработную плату 10% наименее обеспеченного населения:

- в 2008, 2012 и 2013 гг. в 6,8 раз;
- в 2009, 2010 и 2011 гг. в 6,7 раз.

Полученные значения децильного коэффициента дифференциации населения свидетельствуют о достаточно существенной разнице между богатыми и малообеспеченными слоями населения в республике, но надо отметить, что его значение ниже, чем по России (7,8 в 2013г).

Более наглядно неравномерность распределения доходов изображена с помощью кривой Лоренца на рисунке 2.

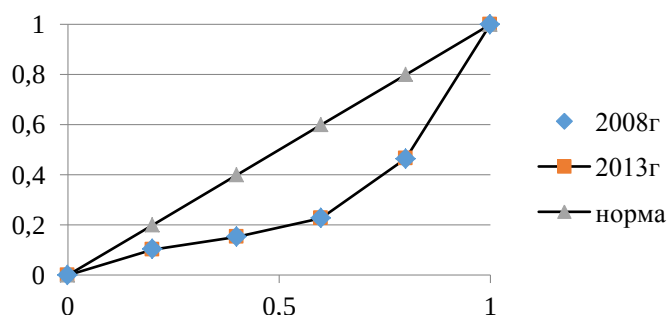


Рис.2. Кривая Лоренца по распределению общего объема денежных доходов по 20-процентным группам населения

По рисунку 2 видно, что более крутой изгиб, наибольшее расхождение кривой Лоренца приходится на третью и четвертую группу населения со

средними и выше средних доходов населения.

Таким образом, проведенный анализ уровня среднемесячной заработной платы показал, что использовать средний показатель доходов населения необходимо в комплексе других статистических инструментов, которые позволят раскрыть сущность и надежность этой средней величины. Для комплексного анализа и оценки уровня жизни населения, социально-экономического развития региона на основе показателей доходов, среднемесячной заработной платы необходимо использовать целую систему показателей и характеристик.

Расчету средней заработной платы, как индикатора уровня жизни населения, должен предшествовать анализ однородности изучаемой совокупности (в этом случае возникают предпосылки судить о средней, как о типичной, надежной характеристике совокупности). Показатель медианы позволяет увидеть структуру ряда распределения и получить представление, какая доля населения имеет доходы ниже/выше среднего уровня. Разработанные показатели дифференциации населения по уровню доходов отражают неравномерность доходов. Построенные картограммы по размеру среднемесячной заработной платы и другим показателям доходов позволяют наглядно представить распределение территориальных единиц по уровню доходов.

Эти и другие показатели должны использоваться в совокупности при рассмотрении вопросов оценки уровня и динамики средне заработной платы, доходов населения.

Использованные источники:

1. Сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Саха (Якутия): www.sakha.gks.ru

*Рощина Н.С.
магистрант 2 курса
ССЭИ (филиал)
«РЭУ им. Г.В. Плеханова»
Россия, г. Саратов*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ КОНТРОЛЯ В ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНАХ

Аннотация: В данной статье представлены различия между внутренним контролем, внутренним и внешним аудитом. Внутренний аудит и внутренний контроль довольно близки по смыслу и по содержанию, но понятие «контроль» может охватывать любые сферы деятельности органов и организаций. Внутренний аудит, в отличие от внешнего, проводится представителями самой правоохранительной структуры. Его основной задачей является мониторинг системы отношений, сложившихся в организации, определения уровня работоспособности и эффективности

системы управления и выявления скрытых внутренних резервов.

Ключевые слова: внутренний контроль, внутренний аудит, внешний аудит правоохранительные органы, аудиторская проверка.

Общеизвестно, что для того чтобы научные понятия и определения использовать в научном обороте, они должны быть агрегированы в строгие и точные семантические рамки, только в этом случае их можно применять в качестве инструментария для систематизации и упорядочения эмпирической информации. Подобный постулат принимается основополагающим и в данной статье [1].

Контроль – это процесс обеспечения достижения организацией поставленных перед ней целей. Его гносеологические корни заключаются в установке стандартов функционирования организации и следования им в дальнейшей деятельности. Цель его – изменение динамики ранее достигнутых результатов и проведение корректировок в случае, если полученные результаты значительно отличаются от требований установленных стандартов. В Советском энциклопедическом словаре понятие контроль раскрывается как «проверка чего-либо» [1]. С.И. Ожегов добавляет к этому «наблюдение с целью проверки» [2].

Проведение внешнего контроля деятельности экономического субъекта неизменно базируется на результатах оценки внутреннего контроля.

В последнее время в системе оценки деятельности государственных органов активно применяется такая форма контроля как государственный аудит.

В соответствии с Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» №307-ФЗ от 30.12.2008г. [4] под аудитом понимается - независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности [5].

Нормы Закона № 307-ФЗ распространяются на внешний аудит, проводимый именно независимыми аудиторами и аудиторскими организациями в отношении коммерческих и некоммерческих организаций.

Государственный аудит - это особая сфера деятельности, которая не сводится исключительно к проверке финансовой и бухгалтерской отчетности государственных структур. Его миссией и основной задачей является обеспечение от имени государства и общества независимого объективного публичного контроля деятельности органов власти по управлению вверенными им общественными ресурсами. На его основе общество и политическое руководство страны получает объективную информацию об экономичном, результативном и эффективном использовании общественных ресурсов.

Система правоохранительных органов Российской Федерации является частью государственного аппарата России. Правоохранительная

деятельность подчиняется законам, которые регулируют и иные социальные процессы в государстве. Поскольку в ее результатах заинтересовано все общество, оно при помощи специальных государственных и общественных институтов устанавливает постоянный контроль за функционированием правоохранительной системы. С этой позиции под контролем деятельностью правоохранительных органов следует понимать систему наблюдения и проверки соответствия их функционирования требованиям международных нормативных актов и российского законодательства с целью выявления и устранения имеющихся нарушений и их предупреждения впоследствии [3].

Одной из задач аудиторской проверки, проводимой, в том числе, и в рамках государственного аудита правоохранительных органов является оценка имеющегося аудиторского риска, а также его составляющей – риска контрольного. Именно величина контрольного риска определяется состоянием системы внутреннего контроля, ее способностью создавать условия для предотвращения нарушения правовых норм, внутренних положений экономического субъекта и способствовать повышению эффективного использования ресурсов.

Правоохранительная деятельность – это вид деятельности, осуществляемый уполномоченными органами в установленном законом порядке с целью охраны и защиты прав и свобод граждан путем применения юридических мер воздействия с соблюдением определенной процессуальной формы. [6].

По нашему мнению следует различать внутренний контроль и внутренний аудит. Внутренний контроль в правоохранительной деятельности, соответственно, – это процесс разового или систематического мониторинга сотрудниками правоохранительной структуры состояния ее социальной среды, диагностирования системы управления, выявления внутренних резервов и обеспечения руководства рекомендациями по повышению эффективности ее функционирования.

Особенность внутреннего аудита заключается в том, что он может быть лишен ряда указанных выше недостатков в организации ведомственного контроля, вытекающих из принципа единоначалия, исторически являющегося доминантным в правоохранительной системе России. Э.А. Смирнов считает, что «применительно к организационной системе аудит дает следующие преимущества по отношению к обычному контролю: гармонизацию, достоверность, независимость, объективность, однозначность, повторяемость, понятность, профессионализм, уместность, сопоставимость, стабильность, своевременность» [7].

Рассуждая о соотношении дефиниций «внутренний аудит» и «внутренний контроль», можно констатировать, что они довольно близки по смыслу и по содержанию, но понятие «контроль» может охватывать любые сферы деятельности органов и организаций, тогда как предметом внутреннего аудита является мониторинг и диагностирование именно

состояния внутренней среды. При дальнейшем рассмотрении изучаемого вопроса автор будет исходить из этого постулата.

Внутренний аудит, в отличие от внешнего, проводится представителями самой правоохранительной структуры. Его основной задачей является мониторинг системы отношений, сложившихся в организации, определения уровня работоспособности и эффективности системы управления и выявления скрытых внутренних резервов.

Он может проводиться как специальным структурным подразделением правоохранительного органа (например, кадровыми и воспитательными подразделениями, подразделениями собственной безопасности), специально созданным отделом или управлением, а также временно назначенными специалистами различных служб и подразделений.

Основная целевая группа, на которую направлен внутренний аудит в правоохранительных органах, – руководители нижестоящих по отношению к контролирующему органу правоохранительных структур, а также их службы и подразделения.

Цели внутреннего аудита должны определяться руководством правоохранительной структуры в зависимости от предоставленных государством функций и полномочий путем закрепления их в ведомственных нормативных актах. Его стратегической целью является диагностика всей структуры управления правоохранительным органом, сопровождаемая оценкой отдельных проблем и рисков в деятельности управленческих систем, т.е. по своей сути внутренний социальный аудит является аудитом системы управления человеческими ресурсами организации. Для реализации этой цели необходимо решение следующих задач:

- оценка потенциальных социальных рисков в организации деятельности правоохранительной структуры;
- своевременное информирование руководства о выявленных в процессе аудита недостатках для принятия оперативных мер по их нивелированию;
- определение «узких мест» в организации устойчивого взаимодействия всех элементов правоохранительной структуры;
- организация обучения персонала, привлекаемого к проведению внутреннего аудита;
- совершенствование системы внутреннего аудита;
- организация агрегирования результатов ведомственного контроля и социального аудита с целью объединения их в единую систему, которая, тем не менее, должна исключать дублирование целей и задач различных форм контроля и др.

Важной особенностью внутреннего аудита в правоохранительной деятельности является и то, что он носит многоуровневый характер, т.е. может проводиться правоохранительными структурами федерального,

территориального и местного уровней. Он может быть обязательным и добровольным, отличаться масштабами, быть разовым и развернутым, частичным и полным, использоваться как инструмент тактического, оперативного и стратегического управления подчиненными службами и подразделениями.

Основным методом внутреннего аудита является диагностический метод. Он позволяет сделать вывод о существующих рисках, степени эффективности деятельности организации и о способах ее совершенствования.

Объектом внутреннего аудита является состояние внутренней среды организации. Предметом внутреннего аудита должна являться объективная информация, поступающая к руководству правоохранительной структуры со всех уровней исследования социоэкономических отношений. Источником такой информации может являться анализ существующей нормативно-правовой документации (законы, указы, соглашения, договоры, приказы, положения, инструкции и другие нормативные акты), а также социальные исследования (опросы, интервью, мониторинг, статистические данные и тому подобное).

В соответствии с этим внутренний аудит должен быть:

- адекватным, т.е. понятным как тем, кто контролирует, так и тем, кого контролируют;
- своевременным, т.е. проводимым с определенной периодичностью, позволяющей отмечать отклонения от движения к заданной цели до того, как эти отклонения приведут к серьезным отрицательным последствиям;
- гибким, т.е. позволяющим улавливать изменения в объекте управления и окружающей его среде и реагировать на них;
- компетентным, т.е. осуществляемым органом или отдельными его сотрудниками, наделенными соответствующими полномочиями и обладающими соответствующими знаниями и навыками для выполнения поставленной задачи;
- экономичным, т.е. оправдывающим затраты на его проведение;
- транспарентным, т.е. ясным, основанным на доступности информации и информационной прозрачности.

Использование внутреннего аудита в правоохранительной деятельности возможно на различных уровнях: федеральном (центральном) – деятельность федеральных правоохранительных органов исполнительной власти; региональном (территориальном) – деятельность структурных подразделений федеральных правоохранительных органов исполнительной власти в федеральных центрах и субъектах РФ; местном – деятельность городских, районных и приравненных к ним структурных подразделений федеральных правоохранительных органов исполнительной власти.

Внутренний аудит в правоохранительной деятельности имеет своей целью анализ каждого элемента риска и должен содержать рекомендации по

способу их сокращения. Данный вид аудита, как указывалось выше, не имеет конкретного закрепления в российском законодательстве. Несмотря на наличие довольно широкого спектра нормативных актов, опосредованно регулирующих вопросы социального аудита правоохранительной деятельности, общая картина практической реализации подобной модели социального аудита характеризуется правовым вакуумом.

Используемые источники:

1. Советский энциклопедический словарь. М., 1980.
2. Ожегов С.И. Словарь русского языка / Под ред. Н.Ю. Шведовой. М., 1978.
3. Фефелов В.В. Виды, формы и методы контроля над правоохранительной деятельностью // Наука и современность – 2011: Сборник материалов VIII Международной научно-практической конференции. Часть 2. Новосибирск, 2011.
4. Российская газета. 2008. №267.
5. Об аудиторской деятельности. Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ
6. Фефелов В.В. Социальный аудит в системе контроля институтов гражданского общества над правоохранительной деятельностью // Социальная политика и социология. 2010. №8.
7. Смирнов Э.А. Стандартизация и аудит системы управления организации // Менеджмент в России и за рубежом. 1998. №5.

*Руденок М.М.
студент 4 курса
Новозыбковский филиал
БГУ*

**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАТИЗАЦИИ УЧЕБНОГО
ПРОЦЕССА В УНИВЕРСИТЕТЕ**

Аннотация: статья посвящена современным проблемам информатизации учебного процесса в университете. Показано, что существуют внутренние проблемы материального обеспечения информатизации образования, особенно информатизации «рабочего» места студента и преподавателя. Также указано, что особое внимание следует уделить контрольным мероприятиям. В данной статье, в конечном счете, делается вывод, что обучение в вузе без использования электронных средств массовой коммуникации и информации сегодня уже немыслима, в чем плюс информатизации.

Сегодня мир вступает в новую эру знаний и высокоразвитого интеллекта. Оценивая возможности страны, в первую очередь учитывается интеллектуальный потенциал общества, наличие творческого достижения, новых знаний и технологий, в том числе и информационных. Перспективные разработки, высокие технологии, ноу-хау стали продуктом развитой экономики, и мы являемся участниками интеллектуальной технологической

революции.

Развитые страны мира достигли нового информационного уровня, характеризуется значительным повышением значения информации и знаний, широким использованием информационных технологий во всех сферах жизнедеятельности общества и государства.

Использование компьютеров и компьютерных сетей в практике обучения привело большинство современных исследователей к отработке методологии и техники дистанционного обучения, где на форма обучения практически осталась не в поле деятельности, исследования этого процесса остается на уровне частных применения компьютеров при контроле и изучении отдельных тем, есть в качестве технического средства обучения.

В процессе зарождения и развития информационного общества важное значение имеют проблемы, связанные с организацией образовательного процесса. Развитие современных информационных коммуникационных технологий создает среду, которое характеризует быстрые и непрерывные изменения.

Проблема информатизации общества – актуальная задача дальнейших разработок, освоения и внедрения информационных технологий как необходимого средства и условия организации различных сфер деятельности субъекта, и прежде всего его образования.

Высшие учебные заведения, опираясь на предпочтения и недостатки, которые предоставляют информационные и коммуникационные технологии, должны играть главную роль в обеспечении качества образования, создание новых форм учебной среды, применения информационных технологий в области преподавания и т.д.

Существуют внутренние проблемы материального обеспечения информатизации образования, особенно информатизации «рабочего» места студента и преподавателя.

Процесс информатизации – это процесс постоянных изменений, но методологическая и методическая база информатизации должны разрабатываться сейчас.

Конечная цель информатизации зависит от методологии обучения и подготовки специалистов.

Методика чтения лекций, манера преподавания, внешний учет лектора – это факторы субъективного влияния на качество лекции, качество усвоения учебного материала.

В последнее время в традиционных дисциплинах наблюдается убыток источников информации. Метод научного познания намеренно остается за чертой зрения большинства источников, имеющих статус учебников. Существует практика «изготовления» учебников по совету учебников. В таких условиях лекция становится переводом содержания курса по «программным тезисам», не имеет установочной функции, излагается «параллельно» с практическим курсом и никоим образом не оказывают

влияния на знания и методологию познания студентов. Лекция становится источником статуса преподавателя.

Особое внимание следует уделить контрольным мероприятиям. Современные электронные технологии облегчают образовательный процесс, делая его более гибким и интересным для студентов.

Обучение в вузе без использования электронных средств массовой коммуникации и информации сегодня уже немыслима. Ежегодно появляются все новые устройства, позволяющие облегчить процесс обучения и сделать его более гибким, мобильным, а порой и более захватывающим.

В нашем университете существует электронная система обучения, с помощью которой студенты нашего ВУЗа с легкостью могут воспользоваться лекционным материалом, а также способствует без проблем подготовиться к семинарским занятиям.

Электронная Система Обучения - это комплекс информационно-методического сопровождения образовательного процесса: рабочая программа, УМК, АПМ, оценочные средства, видео- и аудио- лекции и др. Задача Электронной системы обучения БГУ (ЭСО) не в том, чтобы вытеснить традиционное обучение, а в том, чтобы эффективно интегрироваться в него в таком случае смешанное обучение способно обеспечить наивысшее качество образования. ЭСО позволяет выполнить требования ФГОС. [2]

Также имеются тесты для проверки знаний по некоторым предметом. В частности, можно привести пример: мы проходили тестирование по спецкурсу «Численные методы», в качестве проверки полученных знаний по предмету.

Проверенный опрос среди учащихся нашего филиала показал, что не все студенты знают о существовании данной ЭСО, а те, кто знает не все пользуются электронной системой, это связано с тем что не у всех есть логин и пароль для своей учетной записи. Как показал опрос, пользуются ЭСО в основном старшие курсы нашего филиала, начиная с 3го курса. И это тоже является проблемой.

Надеюсь со временем ситуация изменится, и Электронная Система Обучения в нашем филиале обретет популярность.

Использованные источники:

1. <http://chromosome2009.org/sovremennye-problemy-informatizacii-uchebnogo-processa-v-universitete/>
2. <http://test.quality-brgu.ru/>

*Руди Л.Ю., д-р экон. наук
профессор, заведующий кафедрой экономической теории
Клюева И.С.
старший преподаватель
кафедра экономической теории
Новосибирский государственный университет экономики и
управления «НИНХ»
Россия, г. Новосибирск*

СИСТЕМА ЗАСЕЛЕНИЯ КАК ХАРАКТЕРИСТИКА ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ НАСЕЛЕНИЯ: НЕКОТОРЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В Г. НОВОСИБИРСКЕ

Как известно, уровень жизни оценивается как обеспеченность населения жизненными благами (материальными и духовными) и как степень удовлетворения потребностей населения в этих благах. Система показателей уровня жизни, рекомендуемая ООН, включает 12 основных групп, среди которых особое место занимают жилищные условия.

Понятие жилищные условия многопланово - оно включает характеристики свойств самого жилья (жилищного фонда), его местоположения, систему заселения и имеет количественную и качественную определенность. Количественная определенность жилищных условий поддается прямому количественному измерению, а качественная требует сложных приемов косвенного измерения по различным квалиметрическим шкалам. Показатели жилищных условий можно разбить на три группы. Первая группа характеризует свойства самого жилья. Эти показатели классифицируются:

- по времени застройки, получившей количественную определенность в структуре жилого фонда, что дает информацию о степени капитальности жилья, его физического износа;
- по материалу стен, получившей количественную определенность в структуре жилого фонда: доля деревянного, кирпичного, блочного, панельного и др. жилья;
- по отделке квартиры;
- по планировке квартиры: общая площадь квартиры и ее составных частей, соотношение жилой и подсобной площади, количество ванн, туалетов и т. д.;
- по уровню благоустроенности жилья, о чем свидетельствует доля жилого фонда, оснащенного водоснабжением, газом, электричеством и т. д.

Вторая группа показателей характеризует местоположение жилья - «престижность» района с точки зрения проживания. Это обустроенность социальной инфраструктурой, удаленность от центра, наличие транспортных развязок, экология, плотность застройки и др.

Третья группа показателей характеризует систему заселения, а именно: тип и плотность заселения. Тип заселения характеризует степень

изолированности жилья - отдельная квартира, дом, часть дома, коммунальная квартира, общежитие. Представление об этом дает распределение числа домохозяйств по типам занимаемого жилья. Плотность заселения характеризуют: средняя обеспеченность жилой площадью, число комнат, приходящихся на одного человека, получившие количественную определенность в распределении домохозяйств по числу занимаемых ими комнат, по размеру площади, приходящейся на одного человека.

Полное представление о жилищных условиях населения и их изменениях может дать комплексный анализ всех названных показателей. Анализ динамики показателей третьей группы более чем за 20-летний период выявил ряд противоречивых тенденций. Рассмотрим такой показатель как тип жилья или степень его изолированности. В таблице 1 представлено распределение домохозяйств г. Новосибирска по типам занимаемого ими жилья. Эти расчеты получены на основе данных Переписей населения СССР и РФ 1989, 1994, 2010 годов. Заметим, что непосредственно данных по городу Новосибирску нет. Материал представлен по городским поселениям Новосибирской области. [1,2,3]

Таблица 1 – Группировка домохозяйств г. Новосибирска по типам занимаемого жилья.

Проживают	Число домохозяйств, %		
	1989 г.	1994 г.	2010 г.
в индивидуальном доме или его части	10,4	13,9	10,0
в отдельной квартире	73,0	74,5	89,0
Всего в отдельной жилой ячейке	83,4	88,4	99,0
в коммунальной	10,0	5,2	1,0
в общежитии	5,8	5,4	-
в съемном жилье	0,7	1,0	-
в других видах жилья	0,1	-	-

Очевидно, что в распределении домохозяйств произошли положительные сдвиги. Выросло число домохозяйств, проживающих в отдельной жилой ячейке и сократилось число домохозяйств, проживающих в коммунальных квартирах. Представляется, что между этими процессами существует прямая связь. Приватизация жилья, в том числе и коммунального, создала возможность для расселения проживающих в нем семей. То есть эта позитивная динамика была обеспечена именно развитием рыночных отношений в жилищной сфере. Государство не принимало дополнительных мер, направленных на стимулирование расселения коммунальных квартир. Однако обратной стороной этого процесса в дальнейшем стало появление коммунальных квартир в приватизированном

жилье, которое официальная статистика не отслеживает.

Большое значение имеет и показатель плотность заселения, то есть обеспеченность членов семьи комнатами. Как нам представляется, для семьи эта характеристика имеет даже большее значение, чем площадь, приходящаяся на 1 чел. В системе, основанной на механизмах государственного обеспечения жильем нормой считалось количество комнат на одну меньше, чем членов семьи. Однако, социологическое обследование, проведенное в Новосибирске в 1991г. В. Тапилиной, Т. Богомоловой, А. Михеевой, показало, что это устраивало немногих. Большинство считало, что число комнат должно быть равно или больше на одну, чем членов семьи. В новой жилищной системе обеспеченные семьи исходят из совершенно другого принципа — функционального назначения комнат: столовая, спальня, кабинет и т.д.

В таблице 2 представлена группировка домохозяйств Новосибирска по размеру и числу занимаемых ими комнат.

Таблица 2 - Группировка домохозяйств г. Новосибирска по размеру и числу занимаемых ими комнат

Размер домохозяйств (чел)	% домохозяйств, живущих в квартире с числом комнат											
	1			2			3			4 и более		
	1989	1994 г.	2010	1989	1994	2010 г.	1989	1994	2010 г.	1989	1994 г.	2010
1 чел	63,0	63,5	47,4	28,0	29,3	35,1	8,0	6,3	13,9	1,0	0,9	3,6
2 чел	29,0	31,4	24,9	50,0	50,9	43,9	19,0	16,0	26,0	2,0	1,7	5,2
3 чел	16,0	20,5	17,0	51,0	47,0	40,8	30,0	29,8	35,4	3,0	2,7	6,8
4 чел	9,0	9,7	9,1	42,0	39,6	33,9	44,0	44,5	45,2	5,0	5,2	11,8
5 чел	5	4,1	5,0	29,0	30,6	24,3	51,0	49,8	50,1	15,0	15,0	20,6
Все домохозяйства	22,0	26,7	24,4	44,0	41,9	30,6	30,0	27,5	24,3	4,0	3,9	6,7

В 1989г. в соответствии с нормой заселения, которая устраивала большинство населения (число членов семьи равно числу комнат), было заселено более 60% одиночек; только половина домохозяйств, состоящих из 2 человек, примерно треть домохозяйств, состоящих из 3 человек, и всего 5% — состоящих из 4 человек. А если следовать норме заселения, принятой в развитых странах — число комнат на 1 больше, чем членов семьи, то в соответствии с ней было заселено только 28% домохозяйств, состоящих из 1 человека; 19% домохозяйств, состоящих из 2 человек; и только 3% домохозяйств, состоящих из 3 человек. Очевидно, что с увеличением числа членов домохозяйств, их жилищные условия с точки зрения "плотности" заселения ухудшаются — уменьшается размер площади, приходящейся на 1чел. Сопоставление данных 1989 г. и 1994г. Показывают, что на первый взгляд изменения невелики. Однако они свидетельствуют о начале процесса перераспределения жилья в зависимости от уровня доходов населения. Так,

несколько выросла доля домохозяйств из 1 чел., занимающих 1 и 2-комнатные квартиры при одновременном сокращении доли этих домохозяйств, занимающих 3 и 4-комнатные квартиры. Выросло число домохозяйств, состоящих из 2 чел. и занимающих 1-комнатные квартиры и сократилось число, проживающих в 3 и 4-комнатных квартирах. Выросла доля домохозяйств, состоящих из 3 человек и проживающих в 1-комнатной квартире, при одновременном сокращении таких домохозяйств, занимающих 2. 3. 4-комнатные квартиры. Увеличилась доля домохозяйств, состоящих из 4 человек и занимающих 1-комнатную квартиру. Следствием этих процессов является увеличение плотности заселения 1-комнатных квартир за счет роста числа домохозяйств, состоящих из 2, 3, 4 человек, что свидетельствует об ухудшении жилищных условий этих семей. В то же время уменьшилась плотность заселения 2-комнатных квартир.

К 2010 г. складываются иные тенденции. Уменьшается число домохозяйств, состоящих из 1 человека и занимающих 1-комнатную квартиру с 63,5% до 47,4%, но увеличилось число, проживающих 2. 3. 4-комнатных квартирах. Сократилось число домохозяйств, из 2 человек и занимающих 1 и 2 -комнатные квартиры. Но существенно выросло число с проживающих в 3 и 4-комнатных квартирах. Уменьшилось число домохозяйств, состоящих из 3 человек и занимающих 1-комнатные квартиры, с 20,5% до 17%, и 2 – комнатные с 47% до 40,8%. Но выросло число проживающих в 3 и 4-комнатных квартирах. Есть положительные сдвиги в положении домашних хозяйств состоящих из 4 и 5 человек. В 2010 г. В соответствии с нормой заселения – количество комнат на 1 больше, чем членов семьи, было заселено уже 35,1% домохозяйств, состоящих из 1 человека; 26% домохозяйств, состоящих из 2 человек; 6,8% домохозяйств, состоящих из 3 человек. Конечно, за 20 лет в обеспеченности домохозяйств г. Новосибирска комнатами произошли изменения. Тенденция следовать такой норме заселения, как число комнат равно числу членов семьи или даже на 1 больше, просматривается. Но эти изменения не столь значительны, как бы этого хотелось. К тому же средняя обеспеченность домохозяйств г. Новосибирска комнатами остается низкой: на 1 человека в среднем приходится 0,8 комнаты или на 1 комнату в городской квартире приходится 1,25-1,3 человека. И на протяжении многих лет эти показатели практически не изменились. Приходится признать, что с точки зрения развитых стран российское жилье является перенаселенным.

Подробнее о средней обеспеченности населения жильем и о распределении домохозяйств г. Новосибирска по размеру площади, приходящейся на 1 человека, которые также являются показателями системы заселения. [5]

Все обозначенные тенденции в изменении жилищных условий населения нельзя оценить однозначно. Однако все они свидетельствуют о дифференциации в обеспечении жильем различных типов домохозяйств,

связанной с уровнем их доходов. Косвенно об этом свидетельствуют и расчеты доступности жилья для населения НСО. [6]

Очевидно, что прослеживается тенденция следовать такой норме заселения: число комнат равно числу членов семьи или даже больше на одну. С одной стороны, это свидетельствует об усилении процесса распределения жилья в зависимости от уровня доходов населения с другой стороны - о тенденции в обеспечении соответствия структуры нового жилищного фонда, демографическому составу и потребностям населения.

Использованные источники:

1. Жилищные условия населения России: По данным микропереписи населения 1994 г.: Стат. сборник/ Госкомстат России, Новосибирский обл. комитет гос. статистики. – Новосибирск, 1996. – 144с.
2. Итоги Всероссийской переписи населения. Том 9. Жилищные условия населения // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/croc/vol9pdf-m.html
3. Руди, Л.Ю. Формирование рынка жилья: тенденции и перспективы (региональный аспект)/ Л.Ю. Руди. – НГАЭУ: Новосибирск, 1997. – 168 с.
4. Руди, Л.Ю. Трансформация жилищных отношений в России: теория и практика. Дисс... д-ра экон. наук/ Руди Людмила Юрьевна. – Новосибирск, 1998. – 285с.
5. Ключева, И.С. Качество жилья как важнейшая характеристика жилищных условий населения / Л.Ю. Руди, И.С. Ключева// Качество и полезность в экономической теории и практике: Мат-лы VII Всероссийской науч.- практ. конф. с межд. участием 21 ноября 2014 г.; Новосиб. гос. ун-т экономики и управления. – Новосибирск: НГУЭУ, 2014. – с. 73-83
6. Тропникова, Т.А. Доступность жилья для населения Новосибирской области: методические подходы./ Л.Ю. Руди, Т.А. Тропникова// Вестник НГУЭУ. – 2012. -№2. – с. 158-168

Рудковская А.Г.

студент 4 курса

Брянский государственный

Университет им. ак. И.Г. Петровского филиал

Россия г. Новозыбков

ТЕХНОЛОГИЯ ПРОБЛЕМНОГО ОБУЧЕНИЯ НА УРОКАХ ИНФОРМАТИКИ

Аннотация

В статье представлены основные результаты исследования, проведенного в рамках изучения дисциплины «Методика обучения информатике». Мною рассмотрены проблемные ситуации в образовательном пространстве, проблемные ситуации при изучении отдельных тем курса информатики.

Annotation

The article presents the main results of the research conducted in the framework of study of discipline "Methods of teaching Informatics". I considered problematic situation in the educational space, the problematic situation in the study of certain topics course in computer science.

Ключевые слова: проблема, информатика, метод, ситуация, урок.

Key words: problem, computer science, method, situation, lesson.

В наше время повсеместного распространения электронных вычислительных машин (ЭВМ) человеческие знания о природе информации приобретают общекультурную ценность. В последние годы школьный курс "Основы информатики и вычислительной техники" вышел на качественно новый этап своего развития. Более-менее унифицировался набор школьной вычислительной техники. Самое главное то, что изменился взгляд на то, что понималось под компьютерной грамотностью.

В монографии Е.С. Полат указывается, что «метод проектов» - не новое явление в педагогике. В последнее время этому методу уделяется пристальное внимание во многих странах мира. Первоначально его называли методом проблем, и связывался он с идеями гуманистического направления в философии и образовании, разработанными американским философом и педагогом Дж. Дьюи. Он предлагал строить обучение на активной основе через целесообразную деятельность ученика, сообразуясь с его личным интересом именно в этом знании. Отсюда чрезвычайно важно было показать детям их личную заинтересованность в приобретаемых знаниях, которые могут и должны пригодиться им в жизни». При решении задач ученики сталкиваются с проблемными ситуациями, явно или смутно осознаваемыми. Во время работы над задачей в подборе материала активно используется наблюдение, выдвигаются гипотезы, идет экспериментальная их проверка, разрешается интерес, проблемность ситуации.

Проблемная ситуация в образовательном пространстве содержит три главных компонента:

а) потребность учащегося в новом знании или способе действия ("хочу узнать..., научиться...");

б) неизвестное знание, которое учащийся должен усвоить по проекту педагогических целей;

в) известные знания и сформированные умения (могу сам, без педагога), усвоенные в ходе предшествующей учебы.

Структурными элементами современного урока являются:

1) актуализация прежних знаний учащихся (что означает не только воспроизведение ранее усвоенных знаний, но и применение их часто в новой ситуации;

2) стимулирование познавательной активности учащихся, контроль

учителя);

3) усвоение новых знаний и способов действия (в значении более конкретном, чем понятие «изучение нового материала»);

4) формирование умений и навыков (включающих и специальное повторение, и закрепление).

Эта структура отражает и основные этапы учения, и этапы организации современного урока. Но по отношению к мыслительной деятельности учащихся, являясь выражением целей образования, она выступает как внешний показатель учения, то есть не отражает процесса продуктивной познавательной деятельности учащихся и не может обеспечить управление этой деятельностью. Поскольку показателем проблемности урока является наличие в его структуре этапов поисковой деятельности, то естественно, что они и представляют внутреннюю часть структуры проблемного урока:

1) возникновение проблемной ситуации и постановка проблемы;

2) выдвижение предположений и обоснование гипотезы;

3) доказательство гипотезы;

4) проверка правильности решения проблемы.

Таким образом, структура проблемного урока, в отличие от структуры неproblemного, имеет элементы логики познавательного процесса (логики продуктивной мыслительной деятельности), а не только внешней логики процесса обучения. Структура проблемного урока, представляющая собой сочетание внешних и внутренних элементов процесса обучения, создает возможности управления самостоятельной учебно-познавательной деятельностью ученика.

Проблемные ситуации при изучении отдельных тем курса информатики.

Тема «Использование абсолютных и относительных ссылок в формулах в среде табличного процессора»

Обучающиеся к этому уроку умеют составлять простейшие формулы, используя ссылки. Обучающимся предлагается решить следующую задачу, которая создаст проблемную ситуацию и позволит познакомить их с различными видами ссылок, используемых в формулах.

Задача. В представленной таблице указаны артикулы товаров, стоимость каждого артикула в рублях, количество приобретенных артикулов, а также текущий курс евро. Требуется составить таблицу для автоматического подсчета затрат на приобретение каждого артикула в рублях и евро

• **Примечание:** составленные формулы для артикула Т-246 в столбце «Итого (рубли)» и «Итого (евро)» обязательно должны быть скопированы в нижестоящие ячейки для других артикулов товара.

Курс евро	32			
Артикул товара	Стоимость (рублн)	Количество	Итого (рублн)	Итого (евро)
T-246	1 000р.	3	=B5*C5	=D5*B1
K-905	600р.	3		
Л-583	777р.	4		
T-586	888р.	5		
Д-895	333р.	6		

• После копирования формул в нижестоящие ячейки результат их применения является недостоверным:

Курс евро	32			
Артикул товара	Стоимость (рублн)	Количество	Итого (рублн)	Итого (евро)
T-246	1 000р.	3	3 000р.	96 000р.
K-905	600р.	3	1 800р.	0р.
Л-583	777р.	4	3 108р.	#ЗНАЧ!
T-586	888р.	5	4 440р.	0р.
Д-895	333р.	6	1 998р.	1 998 000р.

• Изучая эту тему, учащиеся уже знакомы с понятием ячейки, диапазоном ячеек, с принципом “выделить и обработать”.

• Учащимся предлагается для построения диаграмм следующая таблица:

Автомобили		
Сколько зарегистрировано легковых автомобилей, млн.		
Страна	10 лет назад	Сегодня
Россия	6,7	14,3
Белоруссия	0,4	0,8
Бразилия	9,5	12,1
Великобритания	17,7	21,9
США	132	168
Украина	2,4	4,3
Франция	21,1	24,4
Швейцария	2,6	3,0
Швеция	3,2	3,6

• Формулировка проблемной ситуации: учащиеся должны представить числовые данные, приведенные в таблице, в графическом виде. Что для этого следует сделать? Как правильно выбрать ту или иную диаграмму?

- Учащиеся выбирают различные типы диаграмм, представляют в готовом виде, сравнивают, какой путь решения самый подходящий.

- Списки заданий можно варьировать, добавляя другие типы диаграмм. Главное, чтобы дети научились выбирать данные из таблицы для диаграмм различных видов (гистограмма, круговая диаграмма, график и так далее).

Постоянная постановка перед ребенком проблемных ситуаций приводит к тому, что он не «пасует» перед проблемами, а стремится их разрешить, тем самым мы воспитываем творческую личность всегда способную к поиску.

Каждая новая проблема не всегда вызывает интерес у учащихся. Порой у ребят проявляется страх перед трудностями, неумение преодолевать их самостоятельно. В таком случае нужна задача, которая на первый взгляд, кажется, простой, а на деле требует нестандартного подхода, который создает проблему. При поиске этой проблемы ученик сталкивается с ее исследованием и обобщением.

Возникновение интереса к информатике у значительного числа учащихся зависит в большей степени от того, насколько умело будет построена учебная работа. Обычно задачи повышенной сложности исследовательского характера даются в конце урока. Благодаря своей оригинальности такие задачи сами по себе побуждают учащихся к размышлениям. Получив задание на уроке, учащиеся продолжают поиск решения задачи дома. На следующем уроке один из них объясняет решение задачи всему классу.

Благодаря такой работе у ученика снимается психологический барьер перед поиском решения задачи. Зная, что задача может быть решена разными способами, он смелее будет браться за ее решение. Постепенно, решая задачу за задачей, он приобретает некоторый опыт, что позволит ему развивать логическое мышление.

Использованные источники:

1. Баксанский О. Е. Проблемное обучение: обоснование и реализация // Наука и школа. - 2000 г. - 1 - с.19-25.
2. Давыдов В.В. Проблемы развивающего обучения: Опыт теоретического, экспериментального психологического исследования. М.: Педагогика, 1986. - С. 165.

Рыжкина Ю.
студент
факультет «Учет и аудит»
Поленова С.Н., д.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
Россия, г. Москва

ПРИМЕНЕНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА И БЕЗБУМАЖНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Аннотация

Электронный документооборот (ЭДО) становится все более востребованным среди российских хозяйствующих субъектов. В статье рассматриваются ситуации, когда электронный документооборот необходим и условия его использования.

Ключевые слова: документооборот, электронные документы, счета-фактуры, налогоплательщик, электронная подпись.

Электронные документы, как альтернатива бумажных форм разрешены многими нормативными правовыми актами, регулирующими разные сферы деятельности. В ряде случаев составление и подача документов в электронном виде являются обязательными. Федеральный закон № 134-ФЗ внес изменения в ст. 169 и 174 гл. 21 Налогового кодекса РФ, согласно которым с 1 января 2014 г. все плательщики НДС должны сдавать декларации только в электронном виде.

В соответствии с п. 10 ст. 15 Федерального закона "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования" N 212-ФЗ плательщики страховых взносов, у которых среднесписочная численность физических лиц за предшествующий расчетный период превышает 25 человек, а также вновь созданные организации, у которых численность превышает данный предел, представляют расчеты в орган контроля за уплатой страховых взносов в форме электронных документов, подписанных усиленной квалифицированной электронной подписью.

В ряде случаев составление электронных документов является правом организации. Так, согласно Федеральному закону от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ (ред. от 31.12.2014 номер закона), допускается обмен электронными документами, предусмотренными законодательством Российской Федерации и иными нормативными правовыми актами о контрактной системе в сфере закупок, между ее участниками, в том числе подача заявок на участие в определении поставщика (подрядчика, исполнителя), окончательных предложений. Представляемые документы должны быть подписаны

усиленной электронной подписью и поданы с использованием единой информационной системы.

В ст. 9 п. 5 Федерального закона "О бухгалтерском учете" от 6.12.2011 N 402-ФЗ указано, что первичный учетный документ составляется на бумажном носителе и (или) в электронном виде с электронной подписью. В случае если законодательством РФ или договором предусмотрено представление первичного учетного документа другому лицу или в государственный орган на бумажном носителе, экономический субъект обязан по требованию другого лица или государственного органа изготавливать на бумажном носителе копии первичного учетного документа, составленного в электронном виде (п. 6 ст. 9). Таким образом, Закон закрепил за электронными первичными документами равные права с бумажными первичными учетными документами.

В электронной форме могут составляться счета-фактуры, разрешенные п. 1 ст. 169 Налогового кодекса РФ, где также прописаны условия применения электронных счетов-фактур. Порядок выставления и требования к электронным счетам-фактурам предусмотрены приказом ФНС России от 05.03.2012 № ММВ-7-6/138@ и приказом Минфина России от 25.04.2011 № 50н.

Организация электронного документооборота невозможна без электронной подписи (ЭП). С 8 апреля 2011 г. действует Федеральный закон "Об электронной подписи" от 06.04.2011 N 63-ФЗ, который расширил сферу ее применения. Он регулирует отношения в области использования ЭП при совершении гражданско-правовых сделок, оказании государственных и муниципальных услуг, исполнении государственных и муниципальных функций, совершении иных юридически значимых действий (ст. 1).

Согласно ст. 2 Закона под электронной подписью понимается информация в электронной форме, которая присоединена к другой информации в электронной форме (подписываемой информации) и используется для определения лица, подписывающего информацию. Электронная подпись бывает простой и усиленной. Последняя, в свою очередь, подразделяется на неквалифицированную и квалифицированную подписи.

Простая ЭП - это подпись, которая посредством использования кодов, паролей или иных средств подтверждает факт формирования электронной подписи определенным лицом. Электронный документ считается подписанным простой ЭП при выполнении одного из следующих условий: 1) простая ЭП содержится в самом электронном документе; 2) ключ простой ЭП применяется в соответствии с правилами, установленными оператором информационной системы.

Неквалифицированная ЭП - это подпись, которая отвечает следующим признакам: 1) получена в результате криптографического преобразования информации с использованием ключа ЭП; 2) позволяет определить лицо,

подписавшее электронный документ; 3) позволяет обнаружить факт внесения изменений в электронный документ после момента его подписания; 4) создается с использованием средств электронной подписи. Квалифицированная ЭП - это электронная подпись, которая соответствует всем признакам неквалифицированной ЭП плюс следующим дополнительным признакам: 1) ключ проверки ЭП указан в квалифицированном сертификате; 2) для создания и проверки ЭП используются средства ЭП, получившие подтверждение соответствия требованиям, установленным законодательством.

Согласно Закону "Об электронной подписи" электронные документы, подписанные ЭП, признаются равнозначными документам на бумажном носителе в следующих случаях. Во-первых, когда электронный документ подписан квалифицированной ЭП (п. 1 ст. 6), кроме случая, если федеральными законами или принимаемыми в соответствии с ними нормативными правовыми актами установлено требование о необходимости составления документа исключительно на бумажном носителе. Во-вторых, при подписании электронного документа простой ЭП или неквалифицированной ЭП в случаях, установленных федеральными законами, принимаемыми в соответствии с ними нормативными правовыми актами или соглашением между участниками электронного взаимодействия (п. 2 ст. 6).

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс (часть вторая): Федеральный закон от 05.08.2000 N 117-ФЗ (в ред. от 29.12.2014 номер закона) [Электронный ресурс] // URL:// <http://www.consultant.ru/popular/nalog1/>
2. О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации Федеральный фонд обязательного медицинского страхования. Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ [Электронный ресурс] // URL:// http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165036/
3. Об электронной подписи. Федеральный закон от 06.04.2011 №63-ФЗ [Электронный ресурс] // URL:// <http://base.garant.ru/12184522/>
4. О бухгалтерском учете. Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ [Электронный ресурс] // URL:// <http://base.garant.ru/70103036/>
5. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Федеральный закон от 05.04.2013 №44-ФЗ [Электронный ресурс] // URL:// <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=171284>
6. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям. Федеральный закон от 28.06.2013 №134-ФЗ [Электронный ресурс] // URL:// <http://base.garant.ru/70403754/>
7. Об утверждении Порядка выставления и получения счетов-фактур в

электронном виде по телекоммуникационным каналам связи с применением электронной цифровой подписи. Приказ Минфина России от 25.04.2011 № 50н [Электронный ресурс] // URL:// <http://base.garant.ru/12186227/>

8. Об утверждении форматов счета-фактуры, журнала учета полученных и выставленных счетов-фактур, книги покупок и книги продаж, дополнительных листов книги покупок и книги продаж в электронном виде. Приказ ФНС России от 05.03.2012 № ММВ-7-6/138@ [Электронный ресурс] // URL:// <http://docs.procsppb.ru/content/base/265008>

9. Поленова С.Н. Организация электронного документооборота в бухгалтерии // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2014. № 16. С. 29-33.

10. Поленова С.Н. Организация и порядок хранения документов бухгалтерского учета в организациях // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2014. № 12. С. 29-33.

*Разяпова М.Р.
студент 3 курса
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ПЕРСПЕКТИВА ВВЕДЕНИЯ НОВЫХ ВИДОВ СТРАХОВАНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Аннотация: В статье анализируется перспектива введения новых видов страхования ответственности. Для развития на Российском рынке страхования предлагается страхование застройщиков, а также страхование профессиональной деятельности.

Ключевые слова: застройщики, профессиональная деятельность, гражданская ответственность, риски, страхователь, убыток, страхование представителей отдельных профессий.

В настоящий момент страхование является одним из наиболее динамично развивающихся сегментов мирового хозяйства. По мере развития страховых отношений увеличивалось и количество возможных объектов страхования. На начальном этапе наиболее востребованным было имущественное и личное страхование, однако развитие экономических отношений, технический прогресс, а также переход к рыночной экономике обусловили появление и развитие нового вида страхования - страхования ответственности.

Главная цель данного вида страхования — защитить страхователя от возможного убытка.

В отличие от имущественного страхования при страховании ответственности риск наступления страхового случая сопряжен с угрозами, которые могут сказаться на всем благосостоянии данного лица, а не на конкретной его вещи.

В отличие от личного страхования, в страховании ответственности величина ущерба — величина неопределенная и уплачивается в пределах установленного лимита.

Страхование ответственности удобно как для страхователя, так и для потерпевшего. Достоинство страхования ответственности для первого проявляется в том, что причиненный ущерб может быть настолько велик, что без надлежащего страхования, может привести к ухудшению материального положения. Помимо этого, страхование ответственности повышает шансы второго на своевременное возмещения убытков страховщиком.

Страхование ответственности - наиболее молодая отрасль страхования. В России страхование ответственности стало развиваться лишь в 90-е годы XX века.

Объектом страхования ответственности является страхование гражданской ответственности. Ответственность как объекта страхования представляет собой обязательство возмещения ущерба, причиненного одним лицом другому лицу. Важным обстоятельством является то, что указанное обязательство возникает лишь при определенных действиях, бездействиях, а также упущениях, которые повлияли на блага другого лица [5].

Сущность страхования ответственности заключается в том, что страхователь полностью снимает с себя ответственность и в случае наступления страхового случая страховщик берет на себя обязательство по возмещению ущерба, причиненного страхователем третьему лицу [8].

Страхование осуществляется на основании договоров страхования, который представляет собой документ, по которому страховщик обязан защищать интересы страхователя, приводя доводы о его непричастности к событию, либо покрыть убыток, возникший в результате этого события [8].

Когда в договоре страхования страхователь и страховщик указали предмет (объект) страхования, страховые риски, страховую сумму, сроки страхования, размер платы за страховые услуги, он считается заключенным [8].

В каждой стране можно выделить свою классификацию видов страхования ответственности, обусловленную теми или иными особенностями. Однако в каждой стране в классификации всегда присутствуют виды страхования ответственности, представленные на рисунке 1.

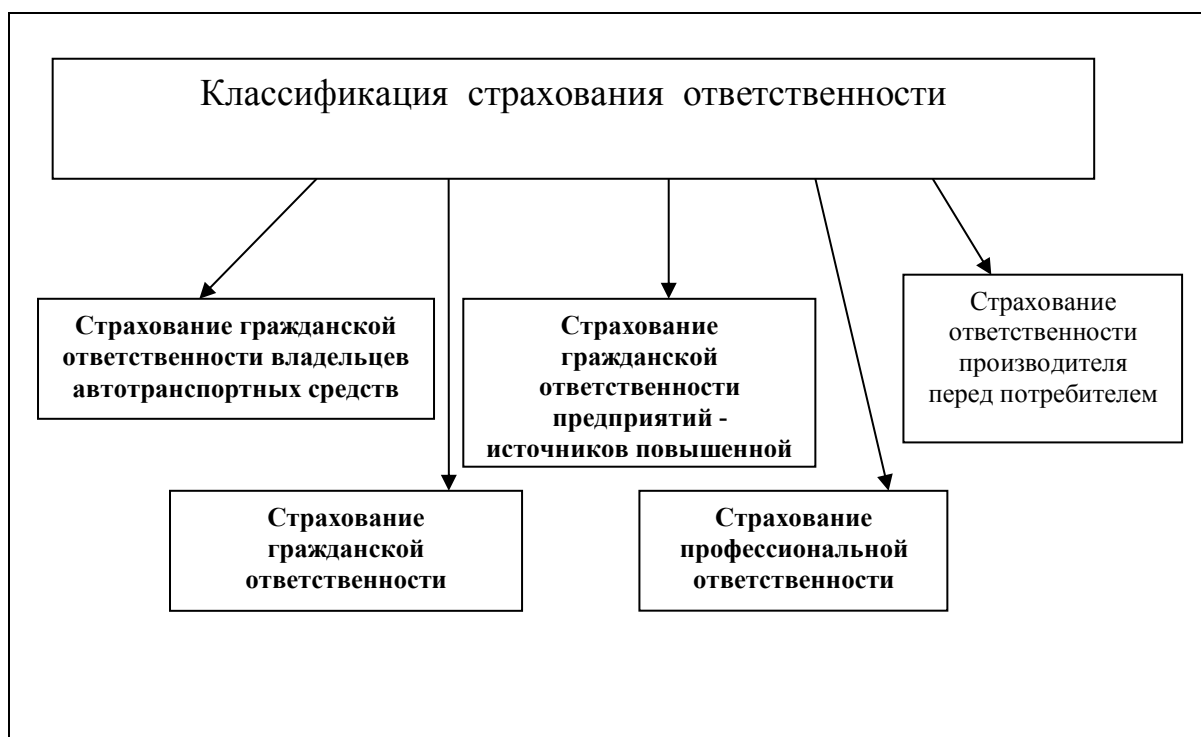


Рисунок 1 Классификация страхования ответственности

Страхование профессиональной ответственности осуществляется с целью предупреждения возмещение имущественного ущерба, нанесенного ошибочными действиями лиц, которые заняты выполнением своих профессиональных обязанностей или оказанием соответствующих услуг. Этот вид страхования ответственности заключается в страховой защите лиц определенного круга профессий против юридических претензий к ним со стороны клиентуры [8].

Страхование гражданской ответственности из перечисленных видов классификация страхования ответственности является наиболее распространенным и стабильным. Также оно, как правило, представлено страхованием автогражданской ответственности, ответственности авиаперевозчиков.

Со временем страхование гражданской ответственности будет приобретать всё большее значение в России, этому способствуют поправки в Налоговом кодексе, в соответствии с которыми расходы на страхование ответственности могут включаться в себестоимость продукции.

Также большой потенциал у рынка страхования ответственности работодателей, так как в соответствии с законодательством предприятие должно обеспечить безопасные условия труда работникам, а страхование ответственности работодателей нельзя заменить страхованием от несчастных случаев на производстве.

Поскольку вопрос о загрязнении окружающей среды с каждым

днем приобретает все большее значение, то экологическое страхование, без сомнения, имеет хорошие перспективы развития [6].

Страхование ответственности – это составная часть имущественного страхования. При этом, объекты страхования ответственности – это интересы третьих лиц. Механизм взаимодействия включает в себя возмещение третьим лицам причиненного вреда, физическому лицу или юридическому лицу, из средств страхователя.

Обеспечение защиты от непреднамеренного или преднамеренного вреда от индивидуальных предпринимателей, граждан занимающихся частной практикой (например, адвокаты, нотариусы), является страховка профессиональной деятельности. Чтобы защитить третьих лиц от возможного нанесения ущерба вышеперечисленными лицами.

Страхование ответственности работодателя — служит для защиты работников от причинения вреда жизни и здоровью.

Страхование ответственности за нанесение вреда экологии, защитить от финансовых потерь при внезапном или случайном нанесении вреда окружающей среда.

Страхование ответственности владельца автотранспортного средства – пожалуй, самое популярное страхование. Впервые закон об ОСАГО был подписан в 2003 году, после того, как в судах стало слишком много дел о том, что виновник не способен компенсировать ущерб, нанесенный третьему лицу. С тех пор он уже претерпел много изменений.

Многие автолюбители выезжают в другие страны на своих автомобилях, и именно в таких ситуациях применяется страхование ответственности владельца автотранспортного средства при выезде за рубеж. По сути это международный договор страхования «Зеленая карта».

Не все перечисленные виды ответственности являются обязательными для страхования. Обязательное страхование ответственности включает в себя только те пункты, которые утверждены законом о страховании. Например, обязательное страхование автогражданской ответственности и страхование профессиональной ответственности.

Подписывая договор страхования ответственности, страхователь может быть уверен, что при страховом случае иск будет предъявляться к страховой компании. Стоит помнить, что в договоре прописывается множество пунктов описывающих страховой случай, один из них - лимит на возмещение ущерба. Как правило, стоимость договора напрямую связана с ограничением размера страховой выплаты.

Страхование - закон, задача которого заключается в соблюдении единой политики страхования, создание механизмов защиты интересов не только юридических лиц, но и обычных граждан. Кроме этого закон регулирует деятельность и страховых организаций.

Органы страхового надзора осуществляют контроль деятельности страховщиков, и выдают лицензию на соответствующий вид деятельности.

При этом, на территории Российской Федерации, деятельность по страхованию могут осуществлять только юридические лица, доля уставного капитала которых (более 51 процента) принадлежит Российским представителям.

Отсутствие в российском праве законодательных актов, предписывающих виновному лицу возместить в полном объеме вред, нанесенный имуществу, жизни или здоровью третьих лиц, а также низкая судебная и страховая культура, естественно, привели к почти полному отсутствию на российском страховом рынке традиционных для большинства других стран видов страхования ответственности: страхование общегражданской ответственности, страхование ответственности за загрязнение окружающей среды, страхование ответственности производителей за качество производимой продукции, страхование профессиональной ответственности врачей, нотариусов, строителей, страхование ответственности работодателей за вред, нанесенный работнику при выполнении работ и т.д.

Практика страхования ответственности включает в себя три направления:

- страхование граждан;
- страхование предприятий и предпринимателей;
- страхование представителей отдельных профессий.

Первое направление очень слабо развито в нашей стране и представлено в основном, страхованием автогражданской ответственности.

Законом РФ №4а ФЗ от 25.04.2002 «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» обязательное страхование введено с 01.07.2003 года.

Для страхования граждан можно было бы предложить достаточно большой выбор объектов страхования, если бы позволяла политическая и экономическая обстановка. Например:

- для «частной жизни» – ответственность «главы семьи», ответственность физического лица за нанесение ущерба дому, страховая ответственность семьи, ответственность частных владельцев домашних и диких животных и т.д.;

- для «охотников» – ответственность за нанесение материального и нематериального ущерба, ущерб жизни и здоровью, ущерб от обращения с оружием, ущерб оружию и прочее;

- для собственника недвижимости – ответственность домовладельцев, ответственность служащих, занятых содержанием недвижимости, ответственность за нанесение вреда зеленым насаждениям и т.д.

Понятно, что перечисленные виды страхования вряд ли могут получить развитие в России в ближайшее время.

Наиболее перспективными являются два других направления.

Дефицит свободных кредитных ресурсов, большое число мелких

предпринимателей, не имеющих кредитной истории, низкий профессионализм аудиторских служб способствовали развитию в 92-94 гг. такого вида страхования, как страхование ответственности заемщика за непогашенные кредиты, которые в 95-96 гг. практически утратили свою популярность.

Большой потенциал у рынка страхования ответственности работодателей. Согласно Закону «О предприятии и предпринимательской деятельности» предприятие обязано обеспечить своим работникам безопасные условия труда. Оно несет ответственность за ущерб, причиненный их здоровью и трудоспособности. Вне зависимости от вида предприятий и характера трудовых отношений ответственность работодателя не может быть меньше, чем предусмотрено для государственных предприятий.

Объективно страхование ответственности работодателя необходимо каждому предприятию и предпринимателю, причем его невозможно заменить страхованием от несчастных случаев на производстве.

По третьему направлению страхования ответственности (страхование представителей отдельных профессий) клиентам предлагаются договоры, защищающие их интересы на случай допущения профессиональной ошибки.

Относительно стабильным в России является страхование ответственности перевозчиков, в первую очередь авиаперевозчиков. Получил развитие новый вид страхования ответственности перевозчика-страхование ответственности таможенного перевозчика.

В общем, можно сказать, что со временем страхование гражданской ответственности приобретет очень большое значение в России. В настоящее время развитию этой отрасли страхования сопутствует принятие II части налогового кодекса ст. 252, 253, 255, 263, разрешающих включить расходы на страхование ответственности в себестоимость продукции. Сдерживает активное развитие страхования ответственности то, что Россия является страной, в которой закон не устанавливает обязательности страхования ответственности в отличие от большинства других стран. Но в правовом обществе ущерб или вред, причиненный другому, должен быть, безусловно, возмещен. Возместить его может либо виновное лицо, либо страховая компания. Таким образом, принятие законов об обязательном страховании некоторых видов ответственности становится объективно необходимым.

Актуально будет рассмотреть тему обязательного страхования ответственности застройщиков многоквартирных жилых домов. Отметим, что данный вид страхования был введен в начале 2014 года.

Соответствующие требования предусмотрены изменениями в 214-ФЗ «О долевом участии в строительстве».

Итак, с 1 января 2014 года для регистрации договора долевого участия застройщик должен предоставить в Росреестр поручительство банка или страховой полис либо вступить в общество взаимного страхования.

Поправки в закон, целью которых была защита интересов дольщиков, вызвали бурное обсуждение как в строительном сообществе, так и в среде страховщиков. Мнения существенно расходятся.

Категорически «Против».

Застройщики единодушно отрицательно отнеслись к принятию данного закона, и это вполне понятно – на них возложили дополнительные расходы, увеличился перечень документов, которые нужны для регистрации долевого участия. Но и страховые компании тоже не испытывают энтузиазма по поводу перспективы страхования застройщиков в условиях разговоров об очередном грядущем (или уже начавшемся?) кризисе.

Данный закон коснется многих граждан нашей страны: строительных компаний, производителей строительных материалов, инвесторов и девелоперов, ведь строительство жилья – это более 80% всего объема строительных работ в стране. Ежегодно на основании договоров долевого участия в строительство квартир вкладывается около 1,3 триллиона рублей.

Прогнозируется, что застройщики в связи с вступлением в силу этого закона будут вынуждены платить банкам и страховым компаниям около 70 млрд. рублей в год, а цены на жилье на первичном рынке вырастут на 5-7%.

Казалось бы, страховые компании должны радоваться новому источнику дохода. Государство создало для них новый большой рынок.

«СОГАЗ», «Гепест» и «Транснефть» говорят о том, что не будут страховать застройщиков. «Ингосстрах» еще не приступал к разработке правил по данному виду страхования.

Национальное объединение застройщиков провело мониторинг страховых компаний на соответствие требованиям закона к страхованию ответственности застройщиков. Закон содержит требования к сроку работы компании, ее уставному капиталу и собственному капиталу. Кроме того, страховая компания должна иметь соответствующий пункт в лицензии. Выяснилось, что лишь незначительная часть страховщиков могла бы страховать застройщиков. Но почти все, кто может, не хотят.

Расходы на страхование застройщики неизбежно будут закладывать в стоимость жилья. Для потребителей предложенная Военно-страховой компанией ставка означала бы 10-процентный рост цен на жилье. Такой подход ставит крест на идее доступного жилья.

В итоге принятие закона, вместо того чтобы защитить дольщиков, может отбросить рынок на много лет назад. К состоянию, которое было до принятия 214-ФЗ. Застройщики будут избегать регистрации договоров долевого участия, заключая заведомо недействительные «предварительные договоры купли-продажи». Соответственно, дольщики снова столкнутся с двойными и тройными продажами своих квартир и окажутся совершенно незащищенными в случае банкротства застройщика.

В итоге таких последствий применения данного закона, как рост цен на жилье, падение объемов жилищного строительства, вынужденное

применение строителями серых схем привлечения средств граждан и, как следствие, незащищенность дольщиков.

Осторожно «за». Действительно, введение обязательного страхования ответственности застройщиков создаст в первой половине будущего года ряд трудностей для всех строителей многоквартирных жилых домов. А для многих из них сделает невозможным легальное привлечение средств граждан.

На первом этапе закон о защите дольщиков даже может спровоцировать появление новых обманутых и при этом не застрахованных дольщиков. Представьте себе следующую ситуацию. Застройщик привлек деньги ряда дольщиков до вступления в силу закона и имел бы возможность и дальше привлекать их и спокойно строить дом. Но наступило 1 января 2014 года, и ни одна страховая компания не согласилась застраховать его. Банк тоже не дал кредит. И все, на дальнейшее строительство нет средств. А дольщики, успевшие внести деньги, не получают квартиры.

На месте законодателя я бы предусмотрела, что если разрешение на строительство получено до 1 января 2014 года, страхование не требуется.

И все равно расходы на страхование меняют всю экономику стройки, составленный ранее застройщиком бизнес-план требует пересмотра.

Причины принятия данного закона понятны. Государство устало решать проблемы дольщиков и хочет кардинально изменить ситуацию. Переложить связанные с инвестированием средств в жилищное строительство риски на страховые компании и банки.

С экономической точки зрения привлечение средств дольщиков очень похоже на привлечение денег во вклады. Но если деятельность банков детально регламентирована, Центробанк контролирует каждый их шаг, то контроля за финансовой деятельностью застройщиков практически нет. Если эту ситуацию не изменить, обманутые дольщики будут возникать снова и снова.

Большинство страховых компаний не желает ни нести реальные риски, ни заниматься оценкой надежности застройщиков. Нет у них желания создавать необходимые для этого подразделения.

Потенциальный доход кажется им недостаточным для того, чтобы перестраивать свою работу.

Понятна логика ВСК, установившей тариф в 10%. Можно страховать всех подряд, не разбираясь в надежности застройщика, и такая ставка все равно сделает работу страховой компании безубыточной в случае разорения каждого 10-го строителя. Но при этом получится, что из-за лени страховой компании надежные застройщики будут переплачивать, компенсируя страховщику убытки от разорения ненадежных застройщиков.

Тариф в 10% неприемлем для строителей, где маржа застройщиков совсем невелика.

Но, говорят, что в этом и была задумка авторов закона: долевое

участие в строительстве само отомрет из-за его нерентабельности в условиях дорогого страхования.

Таким образом, можно страховать ответственность застройщиков.

Но делать это следует только в отношении безусловно финансово надежных и опытных строительных компаний. При этом ставка для них не должна превышать 3%.

Если все сделать правильно, конкуренция на рынке уменьшится и для надежных застройщиков будут созданы благоприятные условия.

При благоприятном развитии ситуации действие закона должно привести к тому, что в стране больше не будет обманутых дольщиков, на рынке останутся только крупные и надежные застройщики, привлекающие средства дольщиков и кредитные ресурсы под контролем банков и страховых компаний. Конкуренция среди застройщиков уменьшится, норма прибыли вырастет.

При неблагоприятном – бизнес уйдет в тень и будет пользоваться незаконными предварительными договорами купли-продажи или поддельными страховками.

Итак, мы из всего выше сказанного мы видим, что данный вид страхования ответственности носит как положительный, так и отрицательный характер.

Страхование профессиональной ответственности является относительно новой группой страховых продуктов для российского рынка. Вместе с тем на Западе данный вид страхования широко распространен.

Объектом страхования ответственности лица, занимающегося какой-либо профессиональной деятельностью, как правило, являются его имущественные интересы, связанные с его обязанностью нести ответственность за неверные профессиональные действия или причиненный этими действиями вред.

ГК РФ выделяет два вида страхования ответственности: страхование ответственности за причинение вреда (ст. 931 ГК РФ); страхование ответственности по договору (ст. 932 ГК РФ).

В настоящее время многие страховые компании предлагают клиентам различные продукты страхования ответственности, позволяющие застраховаться как на добровольной основе, так и в силу обязанности страхователя страховать свою профессиональную ответственность по закону. К наиболее популярным в Российской Федерации продуктам относится страхование ответственности нотариусов, оценщиков, арбитражных управляющих, туроператоров, адвокатов, медицинских работников, аудиторов, директоров и руководителей исполнительных органов, строителей, таможенных брокеров, владельцев складов временного хранения, таможенных складов и таможенных перевозчиков.

Согласно статистическим данным, размещенным в открытых источниках, в Российской Федерации работают около 65 000 адвокатов, 8000

нотариусов, 8000 арбитражных управляющих, 100 000 оценщиков (рисунок 2).



Рисунок 2 Потенциальные клиенты профессиональной ответственности

Все они являют собой потенциальное клиентское поле по страхованию профессиональной ответственности.

По мере развития рынка участникам делового оборота требуется все большее разнообразие видов страхования для различных видов деятельности. В частности, законом специально не предписывается возможность страхования договорной ответственности перевозчиков, экспедиторов, охранников, бухгалтеров и т.д. Вместе с тем потребность в таком страховании существует.

Хотя страхование ответственности перевозчика и экспедитора многие юристы не относят к профессиональной ответственности, хотелось бы упомянуть данный вид страхования, так как именно он наиболее востребован рынком.

В отношении договоров страхования ответственности перевозчиков и экспедиторов сложилась обширная и единообразно сформировавшаяся в последнее время судебная практика. Говорить о каком-либо единообразии судебной практики по спорам, касающимся иных видов профессиональной ответственности, достаточно сложно ввиду очень малого количества рассмотренных судами споров.

Количество судебных дел в отношении страховщиков ответственности арбитражных управляющих пока также крайне невелико, и суммы, взысканные судами со страховых компаний, не превышают 1 млн руб.

Судебных исков к страховщикам ответственности оценщиков также

рассматривалось крайне мало. Большинство попыток взыскать страховое возмещение заканчивались неудачно, суды отказывали во взыскании, как правило, в связи с недоказанностью связи между действиями оценщиков и возникновением убытков.

Дел по страхованию ответственности туроператоров на порядок больше, чем в перечисленных случаях. Большинство исков к страховщикам ответственности туроператоров рассматриваются судами общей юрисдикции, и нередко принимается решение о взыскании страхового возмещения.

Реальных судебных дел в отношении страховщиков ответственности врачей в Российской Федерации также пока крайне мало, несмотря на постоянно появляющиеся в СМИ сообщения о трагических последствиях врачебных ошибок. Возможно, нежелание врачей страховать свою ответственность связано с тем, что законодательство существенно ограничивает возможности по страхованию, определяя, что медицинские и фармацевтические работники имеют право на страхование профессиональной ошибки, в результате которой причинен вред или ущерб здоровью гражданина, не связанный с небрежным или халатным выполнением ими профессиональных обязанностей, в то время как большинство происшествий происходит именно по этим исключенным причинам.

Таким образом, постепенное расширение спектра видов обязательного страхования ответственности для различных профессий на данном этапе могло бы позволить более оптимистично смотреть в будущее данного вида страхования для российского рынка.

Использованные источники:

1. Об организации страхового дела в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1» (ред. от 21.07.2014) // СПС «Консультант Плюс».
2. Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 30.12.2004 N 214-ФЗ (ред. от 21.07.2014) // СПС «Консультант Плюс».
3. Ефимов О.Н. О базовых понятиях страхования// Взаимодействие государства и страховых организаций: проблемы и перспективы развития: материалы Междунар. страхового форума (8-9 июня 2011 г., г. Пермь) [Текст]/ гл. ред. И.Ю. Макарихин; отв. ред. М.Ю. Молчанова; Перм. гос. ун-т. - Пермь, 2011. – С. 32-39
4. Ефимов, О.Н. Страхование по закону о страховом деле. Учебное пособие (приложение к программе подготовки бакалавров)[Текст]/ О.Н.Ефимов. - LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrücken, Germany, напечатано в России, 2012, 685 стр.
5. Ефимов, О.Н. Новейшее страхование в законах. Монография [Текст] /

- О.Н.Ефимов. - Science Book Publishing House, Yelm, WA, USA, 2013. – 484 с.
6. Самойлова К.Н. Пути повышения государственного регулирования страховых отношений в современной России [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-213/financial-cash-flow-and-credit-213/18328-213-945>
7. Сущность и назначение страхования ответственности [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://ins-capital.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=74:2011-12-16-08-56-58&catid=7:2011-12-16-08-56-01&Itemid=8

Сабанчина И.Р.
ФГБОУ ВПО «БГАУ»
Сираева Р.Р., к.э.н.
доцент
Россия, г. Уфа

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ПОТЕНЦИАЛЬНОГО БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Устойчивость предприятия - база стабильного положения фирмы в экономике. Определение типа финансовой устойчивости предприятия не всегда показывает расположенность фирмы к банкротству, поэтому необходимо проводить оценку риска банкротства и вероятность его наступления.

Ключевые слова

Банкротство, устойчивость, типы финансовой устойчивости фирмы, собственные оборотные средства, основные источники формирования запасов

Устойчивость предприятия – это основа стабильного положения данного предприятия на рынке. На устойчивость предприятия оказывают влияние множество факторов. Правильный менеджмент на предприятии – залог устойчивости предприятия. Без хорошо поставленной системы менеджмента на предприятии, любая фирма, даже высокорентабельная, рискует стать банкротом.

Оценка и анализ финансового состояния фирмы наиболее полно позволяет оценить устойчивость предприятия (финансовую устойчивость предприятия).

Финансовая устойчивость фирмы — это состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, которые обеспечивают развитие фирмы на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска¹.

Анализ финансовой устойчивости включает анализ абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости предприятия (далее ФУП);

Определение типа финансовой устойчивости предприятия на основе анализа абсолютных показателей ФУП может определить к какому типу ФУП относится фирма и грозит ли ей банкротство.

Таблица 1 Типы финансовой устойчивости фирмы

Тип финансовой устойчивости	ΔCOC	ΔCD	ΔOI
Абсолютная устойчивость	+	+	+
Нормальная устойчивость	-	+	+
Неустойчивое финансовое состояние	-	-	+
Кризисное финансовое состояние	-	-	-

Проведем оценку финансового состояния и потенциального банкротства предприятия ОАО «Башинформсвязь» путем расчета показателей обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования (всего три таких показателя).

Во-первых, это излишек или недостаток собственных оборотных средств (ΔCOC), который рассчитывается по следующей формуле:

$$\Delta\text{COC} = \text{COC} - \text{З}.$$

Во-вторых, излишек или недостаток собственных и долгосрочных источников формирования запасов (ΔCD):

$$\Delta\text{CD} = \text{CD} - \text{З}.$$

В третьих, излишек или недостаток общей величины основных источников формирования запасов (ΔOI):

$$\Delta\text{OI} = \text{OI} - \text{З}.$$

Перечисленные показатели в ОАО «Башинформсвязь» равняются соответственно: 19 981 955 тыс. руб., 889 983 тыс. руб., 889 983 тыс. руб. Таким образом, ОАО «Башинформсвязь» – абсолютно финансовое устойчивое предприятие (на основании таблицы 1), следовательно, вероятность банкротства минимальна.

Несмотря на то, что ОАО «Башинформсвязь» относится к предприятиям с абсолютной финансовой устойчивостью, проведем оценку риска банкротства на основе модели О.П. Зайцевой, которая базируется на следующей формуле²:

$$K = 0,25 \cdot K_{\text{убыт}} + 0,1 \cdot K_3 + 0,2 \cdot K_c + 0,25 \cdot K_{\text{вр}} + 0,1 \cdot K_{\text{фл}} + 0,1 \cdot K_{\text{заг}}$$

Таблица 2 Нормативное значение показателей

Показатель	Нормативное значение
Коэффициент убыточности предприятия ($K_{\text{убыт}}$)	0
Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности (K_3)	1
Показатель соотношения краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов (K_c)	7

Коэффициент убыточности реализации продукции (K_{yp})	0
Коэффициент финансового левериджа (финансового риска) ($K_{фл}$)	0,7
Коэффициент загрузки активов ($K_{заг}$)	$K_{заг}$ прошлого года

$$K_{факт} = 0,25 \cdot 0,1 + 0,1 \cdot 0,9 + 0,2 \cdot 1,05 + 0,25 \cdot 0,1 + 0,1 \cdot 0,4 + 0,1 \cdot 2,05 = 0,595$$

$$K_{норм} = 0,25 \cdot 0 + 0,1 \cdot 1 + 0,2 \cdot 7 + 0,25 \cdot 0 + 0,1 \cdot 0,7 + 0,1 \cdot 2,05 = 1,775.$$

$K_{факт} < K_{норм}$ ($0,595 < 1,775$). Следовательно, вероятность наступления банкротства ОАО «Башинформсвязь» незначительна.

Использованные источники:

1. Центр дистанционного образования Elitarium. Определение характера финансовой устойчивости предприятия. [Электронный ресурс] URL: http://www.elitarium.ru/2007/04/20/finansovaja_ustojchivost_predprijatija.html
2. Анализ финансового состояния предприятия [Электронный ресурс] URL: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/model_zajcevoj/13-1-0-108
3. Дисбиянова А.И., Сираева Р.Р. Анализ финансового состояния на примере ООО СХП «Урал-Тай» / Экономика и социум. 2013. № 4-1 (9). С. 456-459
4. Насырова А.Ф., Сираева Р.Р. Управление ликвидностью предприятия / Экономика и социум. 2014. № 1-2 (10). С.442-444

*Савина И.Д.
студент 2 курса
Ульяновский государственный
технический университет (УлГТУ)
Россия, г. Ульяновск*

ОСОБЕННОСТИ ВОСПРИЯТИЯ ТЕЛЕВИЗИОННОЙ РЕКЛАМЫ

Аннотация. Статья посвящена вопросу особенностей восприятия телевизионной рекламы. Проанализированы характерные особенности типов телевизионной рекламы, целевой аудитории, выявлены результаты теоретического и эмпирического анализа, что дает богатый материал о выявлении и постановки принципов воздействия и восприятия потребителями видеорекламы.

Ключевые слова: восприятие, телевизионная реклама, целевая аудитория, принцип эффективности, конкуренция, развитие, потенциальный потребитель, позиционирование.

В информационном обществе значение рекламы повышается в связи с ростом конкуренции в сфере торговли, с развитием информационных технологий, с повышением спроса потребителями на тот или иной продукт. Поэтому, воздействие любой рекламы на зрителя необычайно велико, и специалисты должны четко представлять какой рекламный продукт предоставить потребителю; так как каждый человек индивидуально воспринимает, поступающую к нему, информацию. Реклама, как средство,

передающее информацию, пытается воздействовать на потребителей, учитывая данные особенности. Восприятие человека зависит от множества факторов, но в большей мере оно зависит от таких первичных характеристик личности, как гендерные и возрастные. Таким образом, именно учет данных свойств личности позволяет создавать более эффективную рекламу, направляя ее на конкретную группу потенциальных потребителей.

Целью нашего исследования является выявление особенностей восприятия телевизионной рекламы на основе анализа особенностей воздействия в рекламе на сознание и поведение потребителя.

Объектом данного исследования выступает телевизионная реклама.

Предметом – влияние телевизионной рекламы на сознание и поведение потребителя.

Поскольку телевизионная реклама является комплексным стимулом, включающим вербальные, и слуховые стимулы, мы ее рассмотрели как определенную систему. Благодаря движению, изображению и звуку, телевидение, а в частности и телевизионная реклама, вовлекает зрителя в происходящее на экране.

Анализ теоретической литературы позволил выявить *принципы эффективной телевизионной рекламы*:

- 1)позиционирование рекламного товара;
- 2)изучение целевой аудитории;
- 3)уникальное торговое предложение;
- 4)создание визуального, образа, впечатления, сюжета;
- 5)использование изображений, звука, видеоматериала.

По результатам теоретического анализа нами выявлено, что телевизионная реклама обладает рядом преимуществ:

- *позволяет, с одной стороны, охватить широкий круг потенциальных потребителей, с другой стороны, допускает и выборочный круг потребителей, поскольку телевидение организует трансляцию разнообразных программ в разное время суток;*

- *одновременно воздействует на несколько каналов восприятия: зрительный (визуальные образы), и звуковой (слова и музыка), которые в сочетании создают прочную основу для запоминания рекламы товара потенциальными потребителями;*

- *просмотр телевизионных программ осуществляется обычно во время отдыха, что способствует созданию предпосылок для положительного восприятия рекламы;*

- *телевизионная реклама является эффективным видом сообщения. Качественный рекламный видеоролик создает у телезрителя положительные эмоции от возможности покупки товара или услуги;*

- *телевизионные рекламные ролики способны создать атмосферу актуальности, необходимости товара и сформировать тот имидж организации, на который она рассчитывает.*

Анализ эмпирических объектов рекламы дает богатый материал о выявлении и постановке принципов воздействия и восприятия потребителями видеорекламы.

Восприятие является важным элементом когнитивной деятельности человека. Оно представляет собой целостное отражение в коре головного мозга предметов и явлений. Это отражение сопровождается или опосредуется понятийным аппаратом, то есть обозначается словом, названием того, что человек воспринимает. По видам в восприятии различают: зрительные, слуховые, обонятельные, вкусовые, осязательные и кинестетические.

Восприятие осуществляется чаще всего осмысленно. Большую роль в процессе восприятия играет узнавание. Следовательно, основная задача рекламы должна состоять в том, чтобы создавать в умах потребителей такие образы товаров, которые в условиях конкуренции побуждали бы их приобретать рекламируемое.

На примере компании «Билайн» рассмотрим несколько успешных рекламных видеороликов. Компания «Билайн» постоянно находится в поиске креативных идей для своих рекламных роликов. Абсолютно вся реклама компании неповторима и оригинальна не только сюжетной линией, но и постоянно сменяющимися идеями.

Рекламные ролики «Билайн» поражают зрителя своим особым юмором, оригинальностью и неповторимостью. Идея участия черепахи в рекламе - это настоящая находка. Сравнение медленной ходьбы черепахи и скорости скейтборда наглядно показывает все преимущества 4G смартфона от «Билайн». Дополняет задуманную идею слоган, на котором построена вся реклама «Билайн» - «Билайн. Быстро. Удобно. Легко.»

Лицом компании «Билайн» в видеороликах стал юморист Сергей Светлаков. Он исполняет различные роли. Выбор роли лица компании, сделанный в пользу Светлакова – продуманный и удачный шаг. Юморист великолепно справляется с ролью любых персонажей, олицетворяющих различную современную электронику: смартфон, ноутбук, планшет. В такой рекламе креативно представлены все плюсы высокоскоростного интернета, а вместе с тем, и услуг компании «Билайн» для потребителя. Теперь зритель не может представить рекламные ролики «Билайн» без участия Сергея Светлакова. Слова "Билайн. Светлаков. Реклама" для телезрителей давно уже стали именем нарицательным, поскольку именно юморист добавил в рекламные ролики «Билайн» ту изюминку, которой не хватало.

Отсюда следует, что при планировании рекламы и особенностей персонажей необходимо проанализировать, кого целевая аудитория будет воспринимать как «своего». *При этом огромное значение приобретает имидж, образ рекламного героя, персонажа, который начинает ассоциироваться с рекламируемым товаром или услугой, который, в свою очередь, становится частью сюжета и характера героя. Удачно*

выбранные персонажи рекламных роликов усиливают положительное восприятие бренд-имиджа, создают ассоциации с определенными важными жизненными ценностями, примерами которых могут быть стремление увлекательно прожить жизнь, поиск самоуважения, желание самовыражения и т.д., и привлекать людей, уделяющих большое внимание этой ценности.

Эффективность восприятия телевизионной рекламы намного выше, чем других ее видов, т.к. визуальные образы воспринимаются быстрее и легче по сравнению с вербальным языком. Образы прямо адресованы к чувствам, эмоциям человека. Эмоциональную систему, по сравнению, например, с двигательной, трудно контролировать. Поэтому и апеллирует реклама не к разуму, а к эмоциям, подобно «гипнотическому внушению, пытаясь всколыхнуть эмоции, а затем воздействовать на разум».

При восприятии рекламы немаловажную роль играют ценностные характеристики личности их тоже необходимо учитывать в проведении рекламных компаний. Потребители с разными ценностными характеристиками по-разному воспринимают рекламу, что может быть весьма актуально при планировании рекламной компании направленной на конкретную целевую аудиторию.

Использованные источники:

1. Лебедев А.Н., Боковиков А.К. Экспериментальная психология в российской рекламе. М.: Издательский центр «Академия», 1995. – 136 с.
2. Психология в рекламе / Под ред. П.К. Власова. – Харьков: Изд-во Гуманитарный Центр, 2003. – 220 с., с. 26.
3. Реклама: Внушение и манипуляция / Ред. Д.Я. Райгородский. — Самара: Бахрах-М, 2004. — 752 с.
4. Феофанов, О.А. Реклама: новые технологии в России/ О.А. Феофанов. - М.: Питер, 2000. - 235с.

Сазанов О.В.
старший преподаватель
Фасхеева А.М.
студент 3го курса
Елабужский Институт К(П)ФУ
Россия, г. Елабуга

ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И УСЛОВИЯ ИХ РЕШЕНИЯ

Импортозамещение представляет собой тип экономической стратегии и промышленной политики государства, которая направлена на защиту внутреннего производителя путем замещения импортируемых промышленных товаров товарами национального производства [1].

Стратегия импортозамещения предполагает постепенный переход от производства простых товаров к высокотехнологичной продукции путем повышения уровня развития производства и технологий, образования

широких слоев населения. Результатом импортозамещения должно стать повышение конкурентоспособности отечественной продукции посредством стимулирования технологической модернизации производства и повышения его эффективности.

Изменяющаяся национальная экономика требует, чтобы импортозамещение стало основным элементом экономической политики и инструментом для достижения главной цели — выхода на положительное сальдо внешней торговли товарами и услугами. Главная задача в настоящее время состоит в том, чтобы существенно повысить инвестиционную привлекательность промышленности и, прежде всего, высокотехнологичного машиностроения.

Основными целями импортозамещения являются:

1. Достижение технологической независимости в критических областях.

2. Обеспечение национальной и государственной безопасности РФ.

3. Содействие формированию положительного сальдо торгового баланса.

Выпуск качественной конкурентоспособной продукции, снижение импортоспособности производства и объемов некритического импорта должны быть важными задачами экономического развития РФ. Полностью отказаться от импортной продукции невозможно, но всерьез задействовать спящий ресурс импортозамещения стоит. Здесь есть варианты — либо самостоятельно организовывать новые производства, либо привлекать инвесторов. В настоящее время РФ необходима научно-обоснованная национальная программа импортозамещения [2].

Реализовываться эта программа должна по трем направлениям. Первое должно охватывать импортные товары, аналоги которых производятся в РФ в недостаточном количестве. С этой целью необходимо ставить задачу модернизации действующих производств таким образом, чтобы увеличить выпуск потребной продукции.

Второе направление охватывает импортные товары, которые в стране не производятся, но выпуск, которых можно и нужно освоить в сжатые сроки.

Наконец, третье направление включает изделия и товары, не производимые в РФ, поскольку их импортозамещение экономически невыгодно или невозможно в силу объективных причин.

Критерием устойчивого развития отечественной экономики является её сбалансированность по экспорту, импорту и внутреннему производству и потреблению. Если доля импорта, какого-либо стратегически или социально важного товара в необходимом внутреннем потреблении превышает 20-25%, то возникает угроза для национальной и экономической безопасности. Очевидно, что в случае мирового финансово-экономического кризиса, более устойчивой будет являться сбалансированная экономика, в которой как

экспорт, так и импорт стратегически важной продукции не превышают четверти от национального производства.

По мнению экспертов, основными препятствиями для развития экспорта, решения проблемы импортозамещения являются [2]:

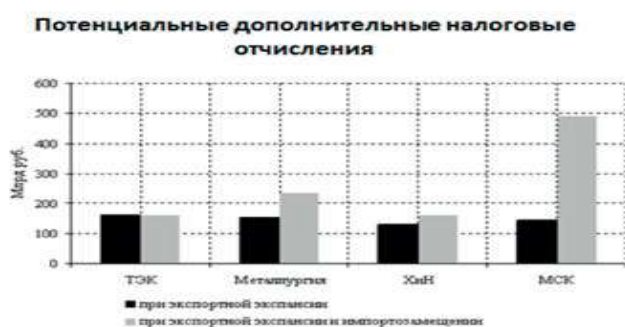
- отсутствие масштабной целевой господдержки экспорта, в результате чего производство экспортной и импортозамещающей продукции не стимулируется ;
- слабая информированность предприятий о существующих мерах господдержки и трудности доступа к её получению;
- трудности с кредитованием производства и экспорта, противоречивый характер государственной политики кредитования реального сектора экономики России;
- отсутствие достаточного опыта для успешной внешней экономической деятельности у большинства предприятий машиностроения;
- слабое стимулирование предприятиями научной и инновационной деятельности, недостаточное осознание роли патентования и обеспечения защиты авторских прав при экспорте продукции;

Для успешного решения проблем развития импортозамещения и повышения конкурентоспособности конкретных отраслей отечественного машиностроения можно предложить следующие рекомендации по их государственной поддержке:

— принятие экспертно проработанного федерального закона о промышленной политике РФ;

— разработка приоритетной федеральной целевой программы (на период 2015-2020 гг. и до 2025 г.) развития экспорта, импортозамещения и повышения конкурентоспособности отечественного машиностроения

— формирование централизованной государственной организации с участием Российско-Зарубежных Деловых советов, торговых представительств МИД России и иных заинтересованных государственных структур по содействию продвижения экспортной продукции предприятий с широким спектром услуг.



— введение тарифных и нетарифных ограничений для импорта машин и оборудования — аналогов производимого на отечественных предприятиях

На базе импортозамещения надо создавать производство отечественных оригинальных, патентованных продуктов — как собственных, разработанных российскими компаниями, так и приобретенных по лицензии у зарубежных разработчиков.

Однако, несмотря на важность проблемы, процесс импортозамещения идет крайне медленно. В этих условиях приоритетными задачами импортозамещающей в России могут являться:

- развитие импортозамещающих отраслей промышленности, сельского хозяйства и сферы услуг (в том числе деловых);
- гармоничная конверсия ВПК при одновременном наращивании экспорта вооружений;
- стимулирование экспорта готовой продукции и полуфабрикатов в противовес экспорту сырья и природных ресурсов;
- создание временных преференций для продукции отечественного производства в рамках государственных закупок;

Сама по себе стратегия импортозамещения опирается на развитие всего производства, повышение качества производимого товара, технологий, применяемых на предприятиях, развитие инноваций [3]. И это особенно актуально для страны, уровень производственных отраслей которой отстает от уровня государств, с которыми она взаимодействует.

Поэтапно развивающееся импортозамещение ведет:

- к росту занятости населения, и, как следствие, к снижению безработицы и повышению уровня жизни;
- к активизации научно-технического прогресса и уровня образования;
- к росту спроса на товары внутреннего производства;
- к расширению производственных мощностей;
- сохранению валютной выручки внутри страны

Таким образом, основной характеристикой политики импортозамещения является индустриализация экономики при помощи дифференцированного ограничения импорта. Работа по снижению импортоспособности продукции является для современной России крайне актуальной. Основным направлением должна стать организация производства тех видов продукции, которые востребованы в стране и имеют высокую добавленную стоимость.

Использованные источники:

1. Дорощенко Г.И. Экономические и информационные аспекты взаимодействия таможни и бизнеса на современном этапе // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. — 2014. — № 42. — С. 33—39.
2. Интернет-ресурс: [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://i.rbc.ru/publication/analytic/importozameshchenie_kakie_vozmozhny_stsenarii

3. Федеральный закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации», («Российская газета», № 269, 29.11.2010).

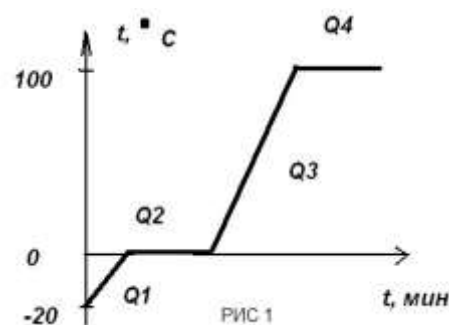
Самусев А.Н.
студент 502 гр.
специальность математика с доп. спец. физика
БГУ
филиал в г. Новозыбкове

ГРАФИЧЕСКОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ НА УРОКАХ ФИЗИКИ

Графический способ представления информации очень нагляден и емок по содержанию. Поэтому в курсе физики средней школы работе с графиками уделяется определенное внимание. Для решения многих физических задач просто необходимо вначале начертить график, а затем только дописать данные в «дано» и приступить к решению поставленной задачи. Сделать эту работу более интересной для учащихся мне помогают специально составленные задачи, в которых описываются ситуации из жизни, фантастических фильмов, приключенческих романов, компьютерных игр и т.п.; в эти ситуации графики как бы вмонтированы. Один из основных этапов решения каждой такой задачи - добывание информации из графиков. Задачи, как правило, комплексные, и я их использую на этапе отработки знаний или закрепления материала. Приведу в качестве примера некоторые из них:

ЗАДАЧА. Сколько энергии необходимо для испарения 1 кг льда находящегося при температуре $-200\text{ }^{\circ}\text{C}$?

Для решения поставленной задачи я использую следующую методику. В первую очередь, построение графика с полным описанием всех процессов <РИС 1>, а затем только запись всех известных данных в «ДАНО».



ДАНО:

$$m_{\text{л}} = m_{\text{в}} = 1 \text{ кг}$$

$$t_1 = -20\text{ }^{\circ}\text{C}$$

$$t_2 = 0\text{ }^{\circ}\text{C}$$

$$t_3 = 100\text{ }^{\circ}\text{C}$$

После этого приступаем к написанию формул, используя график. Из графика учащимся видно, что всего будет 4 процесса.

ДАНО:

$$m_{\text{л}} = m_{\text{в}} = 1 \text{ кг}$$

$$t_1 = -20\text{ }^{\circ}\text{C}$$

$$t_2 = 0\text{ }^{\circ}\text{C}$$

$$Q = Q_1 + Q_2 + Q_3 + Q_4$$

$$Q_1 = C_{\text{л}} m (t_2 - t_1) \quad \text{«энергия необходимая для нагревания льда»}$$

$$Q_2 = \lambda m \quad \text{«энергия необходимая для плавления льда»}$$

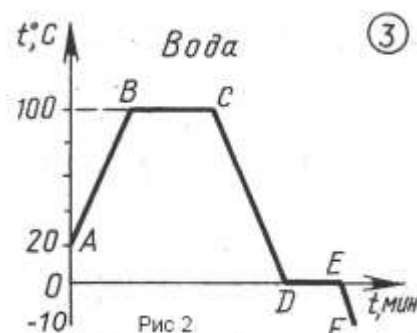
$$t_3 = 100\text{ }^{\circ}\text{C} \quad Q_3 = C_{\text{вм}}(t_3 - t_2) \quad \text{«энергия необходимая для нагревания воды»}$$

$$Q_4 = Lm \quad \text{«энергия необходимая испарения воды»}.$$

Из написанных формул теперь видно, какие данные являются недостающими в «ДАНО». В таблицах учебника находим эти данные для $C_{\text{сл}}$, λ , $C_{\text{в}}$, L и приступаем к дальнейшему решению задачи.

Из данного примера мы видим, какую наглядную и важную роль играет график в решении данной задачи.

ЗАДАЧА. По графику < Рис 2 > составить и решить задачу, при условии, что масса воды равна 10 кг.



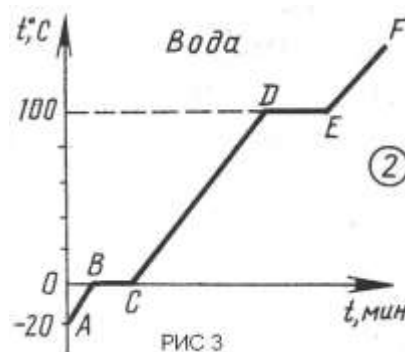
При решении данной задачи ученик должен:

1. указать количество происходящих процессов;
2. указать температуры происходящих процессов и последовательное их обозначение;
3. указать скорость происходящего процесса по отношению к другим процессам;
4. указать, что происходит с внутренней энергией в данном процессе;
5. указать, где тепловой процесс идет с выделением или поглощением тепловой энергии;
6. записать формулы всех тепловых процессов;
7. записать «дано».

Данное использование графика дает возможность рассматривать не только прямые, но и обратные процессы в ходе решения одной задачи.

ЗАДАЧА. По графику < Рис 3 > составить и решить задачу для льда массой 2 кг.

При решении данной задачи ученик должен поступать так же, как и в предыдущей задаче. Однако он видит, что участок графика EF ранее в задачах не обнаруживался и выходит за пределы изучения материала 8 класса. После того как возникнет проблема, я предоставляю учащимся возможность назвать этот процесс и объяснить по каким факторам решение задачи на участке EF не возможно. После всего этого учащиеся



составляют условие и решают задачу на участке АЕ.

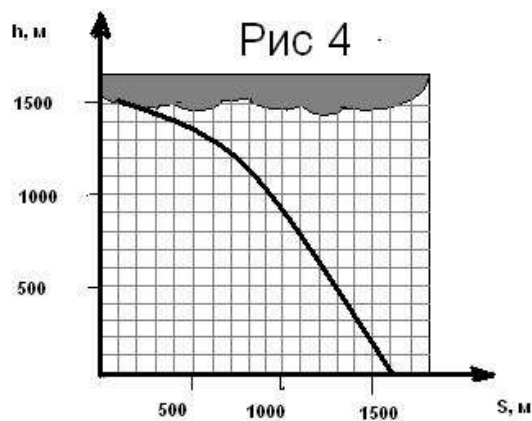
Данное использование графика дает возможность не только развивать творческое мышление учащихся, но и объяснять природные процессы, выходящие за пределы изучения школьного материала. А это, пожалуй, важнее, чем добиваться слепого исполнения алгоритма при решении физических задач.

В качестве домашнего задания я предоставляю учащимся составить графические задачи на отдельных листах определенного формата. Учащиеся получают оценку за составленный график-задачу и её решение. Я в дальнейшем использую эти графики как раздаточный материал.

Если к интригующему условию задачи добавить не менее интригующий график-карту, то интерес к решению задачи у учащихся резко возрастет.

Например:

ЗАДАЧА. В начале ВОВ вражеские войска интенсивно бомбардировали наши города. Зенитчикам приходилось с трудом отбивать натиски вражеской авиации. К тому же дело усложнялось, если видеть вражеские самолеты мешали облака. По графику < Рис 4 > падения бомбы определить примерное расположение вражеского самолета, его скорость.



При решении данной задачи идет повторение сразу нескольких тем: движение тела брошенного горизонтально, свободное падение тел, равномерное движение. Для этого я предлагаю учащимся описать движение проекции тела вдоль осей h , S . После этого учащиеся в большинстве случаев могут определить примерное положение вражеского самолета и его скорости.

$$v_x = \sqrt{2h} \quad S / t,$$

$$\text{где } \sqrt{\frac{2h}{g}} \quad t = 17,32 \text{ с,}$$

$$\text{а } S = 1600 \text{ м} - 100 \text{ м} = 1500 \text{ м.}$$

$$\text{следовательно, } v_x = 86,6 \text{ м/с} = 312 \text{ км/ч.}$$

ЗАДАЧА. Как уничтожить неприятельский самолет < Рис 5 > созданный по технологии «Стелс» и невидимый на радарх, если с

помощью того же радара можно зафиксировать участок траектории бомбы и её время падения равное 31 с.

Скорость самолета v равна горизонтальной составляющей скорости снаряда v_x : последняя-величина постоянная; значит, ее можно найти по формуле $v_x = S / \Delta t$. Для этого определим S и t .

Из графика видно, что траектория движения снаряда проходит через точки с координатами:

$x_1 = 0,4$ км, $y_1 = 0,6$ км и $x_2 = 0,8$ км, $y_2 = 0$. Если за S принять путь по горизонтали между этими точками ($S = x_2 - x_1$), а время, затраченное на полет, принять за Δt , то можно определить v_x .

Время полета $\Delta t = t_2 - t_1$, где t_2 — время, прошедшее от начала падения снаряда до момента прохождения им второй точки, t_1 — время, прошедшее от начала падения снаряда до момента пролета им первой точки. Время t_2 равно полному времени падения снаряда, т.е. $t_2 = 31$ с;

t_1 найдем из уравнения

$$y_1 = h - gt_1^2/2,$$

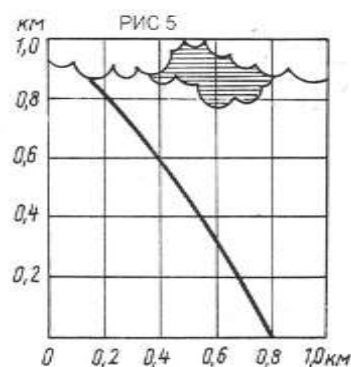
откуда

$$t_1 = \sqrt{\frac{2(h - y_1)}{g}} ; \quad t = \sqrt{\frac{2(4805_m - 600_m)}{10_m/c^2}} \approx 29 \text{ с.}$$

Итак, $\Delta t = t_2 - t_1$; $\Delta t = 31 \text{ с} - 29 \text{ с} = 2 \text{ с}$.

Тогда $v_x = S / \Delta t$; $v_x = (x_2 - x_1) / \Delta t$;

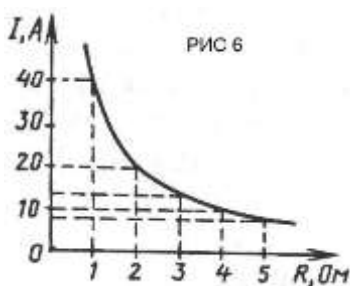
$$v_x = \frac{800_m - 400_m}{2_c} = 200 \text{ м/с.}$$



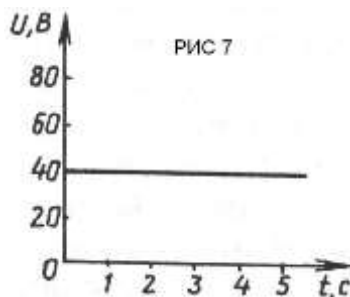
Графические задачи в большом количестве могут использоваться при изучении электричества. Такой вид задач дает более глубокое изучение материала, а так же лучшее его усвоение.

Задача: С помощью графика зависимости силы тока от сопротивления

< Рис 6 > построить график зависимости напряжения от времени.



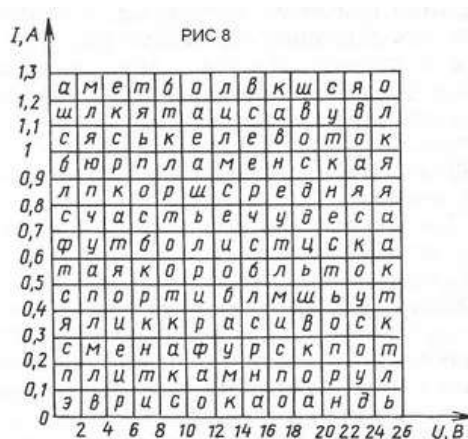
Ответ: Рис 7



На обобщающем уроке по теме «Электрический ток» можно предложить учащимся решить задачу «Таинственный» график.

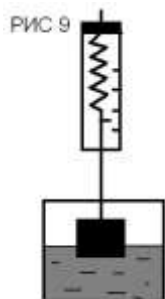
Задача: «Таинственный» график.

На осях I и U построить график зависимости силы тока в проводнике напряжения на его концах, если сопротивление проводника равно 20 Ом, и прочесть слово, через буквы которого пройдет график.



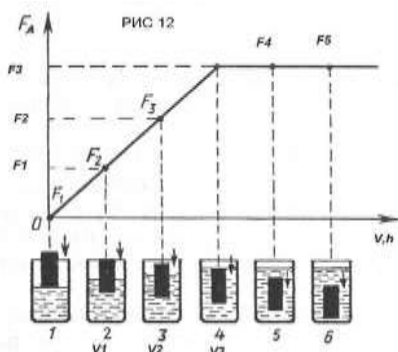
от

Графический метод изучения можно использовать не только при решении задач, но и более углубленного объяснения нового материала. Например: для изучения Архимедовой силы $F_A = \rho g V$.



Из формулы видно, что между F_A и V существует прямо пропорциональная зависимость. Следовательно, учащимся можно предложить построить график зависимости Архимедовой силы от объема погруженной части тела. Для этого я использую простейшую установку, состоящую из динамометра, металлического цилиндра, стеклянного лабораторного стакана с водой < Рис 9 >.

На грузике предварительно необходимо нанести деления символизирующие единицу объема или высоты < Рис 10 >. По мере постепенного погружения металлического цилиндра динамометр показывает уменьшение веса тела, т. е. увеличение Архимедовой силы.



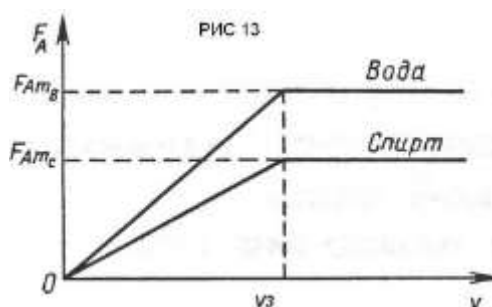
Используя полученные экспериментальные данные, учащимся предлагается построить график зависимости Архимедовой силы от объема погруженной части тела.

Из графика < Рис 12 > видно, что когда цилиндр погружен в жидкость целиком, архимедова сила принимает максимальное значение. И при дальнейшем погружении тела Архимедова сила остается постоянной, равной максимальному значению. Из опыта и построенного графика учащимся предлагается сделать вывод.

ВЫВОД: при погружении тела в жидкость Архимедова сила не

остается постоянной, она изменяется (увеличивается от 0 до максимального значения F_4) по мере погружения тела (ρ и g в данном случае постоянные величины).

Изменив жидкость, в которую погружается металлический цилиндр, учащимся легко показать зависимость Архимедовой силы от плотности жидкости. Если в качестве другой жидкости использовать жидкость с меньшей плотностью (например: спирт ($\rho_{сп}=800 \text{ кг/м}^3$)), то вид графика не изменится, однако значение максимальной Архимедовой силы будет иным < Рис 13 >.



Из полученного графика учащиеся делают вывод.

ВЫВОД: Архимедова сила зависит от плотности жидкости. Чем больше плотность жидкости, тем больше Архимедова сила.

Из полученных выводов учащиеся наглядно убеждаются в зависимости Архимедовой силы от плотности жидкости и объема погруженной части тела. Особенно важно второе, так как об этом не все учащиеся помнят при решении задач, когда указывается весь объем тела и высота погруженной части тела.

Задача: Определить показание динамометра, если алюминиевый цилиндр объемом 100 см^3 погружают в воду наполовину.

При решении данной задачи первый вывод, который, при необходимости, напоминает учитель, дает понять, что для нахождения архимедовой силы ученик должен взять объем только погруженной части алюминиевого тела (50 см^3). А для нахождения веса тела в воздухе весь объем (100 см^3).

$$F_A = 1000 \text{ кг/м}^3 * 9,8 \text{ Н/кг} * 0,00005 \text{ м}^3 \approx 0,5 \text{ Н},$$

$$P = F_T = 2700 \text{ кг/м}^3 * 9,8 \text{ Н/кг} * 0,0001 \text{ м}^3 \approx 2,7 \text{ Н}.$$

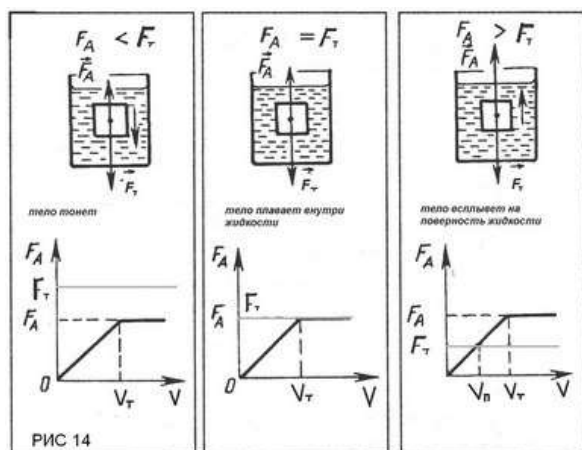
В обоих расчетах g принимается за 10 Н/кг .

$$\text{Тогда показание динамометра } F = F_T - F_A = 2,7 \text{ Н} - 0,5 \text{ Н} = 2,2 \text{ Н}.$$

Нет ничего важнее в преподавании, чем вовремя произведенное закрепление пройденного материала. На примере данной задачи можно хорошо закрепить выше изложенный материал.

Зная о зависимости Архимедовой силы от объема (высоты) погруженной части тела, можно графически исследовать условие плавания тел.

После выполнения лабораторной работы №8 «Выяснение условия плавания тела в жидкости» (7 кл.), по полученным учащимися данным в лабораторной работе, дается домашнее задание на построение графика поведения тела в зависимости от силы тяжести и Архимедовой силы.



На следующем уроке, при проверке домашнего задания, рассматривается несколько самых лучших работ, и затем я проецирует свой график <Рис 14 >

Давая возможность учащимся описать данные графики, я извлекаю следующие цели:

1. опрашиваю домашнее задание;
2. даю возможность учащимся выразить свои мысли, правильно используя физические термины и понятия;
3. с помощью графика ещё раз показать, что когда тело будет плавать на поверхности жидкости, то тело будет погружено не полностью, а частично. Объём этой части тела на графике обозначен как **V_н**.

После объяснения графиков плавания тел можно смело переходить к новой теме «Плавание судов».

Из всего выше изложенного материала видно, какую большую роль, в преподавании физики, играет графический способ. Графический способ представления информации очень нагляден и емок по содержанию и дает возможность лучшего усвоения излагаемого материала. Его наглядность дает возможность учащимся устанавливать закономерность тех или иных физических явлений. Делать выводы и подводить их под закон. Графическое представление информации дает возможность моделирования физических явлений. В этом и заключается принцип дополнительности и неотъемлемости графических представлений информации на современном уроке.

Использованные источники:

1. Журнал «Физика в школе» №5, 1997г., «Графики равномерного и равноускоренного движения», стр. 27-29 .
2. Журнал «Физика в школе» №6, 1997г., «Проверка знаний о тепловых явлениях с помощью графиков», стр. 44-45.
3. Журнал «Физика в школе» №6, 1997г., «Интересная работа с графиками», стр. 45-48.
4. Журнал «Физика в школе» №4, 1998г., «Дидактический материал по теме» механическое движение», стр. 37-38.
5. Журнал «Физика в школе» №5, 2000г., «Графический метод изучения Архимедовой силы и условия плавания тел», стр.25-27.
6. Журнал «Физика в школе» №7, 2000г., «Урок повторения и обобщения материала об электрическом токе», стр. 51-53.

Самусев А.Н.
студент 502 гр.
специальность математика с доп. спец. физика
БГУ

филиал в г. Новозыбкове

ПРИМЕНЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ОБУЧЕНИИ ФИЗИКЕ

Современное преподавание в школе сталкивается с проблемой снижения интереса учащихся к изучению предметов. Перед нами педагогами ставится задача – пробудить интерес, не отпугнуть ребят сложностью предмета, особенно на первоначальном этапе изучения курса физики. Чтобы учение не превратилось для ребят в скучное и однообразное занятие, нужно на каждом уроке вызывать у ребят приятное ощущение новизны познаваемого. Знакомясь с множеством современных педагогических технологий по направлениям модернизации, я в своей практике выбрала технологии на основе активизации и интенсификации деятельности учащихся, так как принцип активности ребенка в процессе обучения был и остается одним из основных. Такое качество деятельности, характеризуется высоким уровнем мотивации, осознанной потребностью в усвоении знаний и умений, результативностью. Использование компьютера на уроке способствует внедрению новых современных педагогических технологий в учебно-воспитательный процесс.

Характерной особенностью школьников в изучении физики состоит в том, чтобы помочь им осознать важность и универсальность изучаемых законов, создать условия для самореализации личности каждого учащегося в процессе обучения, развить потребность в самостоятельной творческой и исследовательской деятельности в рамках физической науки, вооружить необходимым методологическим материалом.

На сегодняшний день существует большое количество новых педагогических технологий: информационно-коммуникативные технологии (ИКТ); теория решения изобретательских задач (ТРИЗ); обучение в сотрудничестве (ОВС); коллективный способ обучения (КСО); использование электронно-образовательных ресурсов (ЭОР).

Большие возможности содержатся в использовании компьютерных технологий (ИКТ) при обучении физике. Компьютерная проектная среда Живая Физика предоставляет возможности для интерактивного моделирования движения в гравитационном, электростатическом магнитном или любых других полях, а также движения, вызванного всевозможными видами взаимодействия объектов, содержит компьютерные эксперименты, задания для самостоятельной работы учащихся, компьютерные иллюстрации. Комплект представляет единую методическую систему.

Программа Живая Физика позволяет изучать школьный и вузовский курс физики, усваивать основные физические концепции и сделать более

наглядными абстрактные идеи и теоретические построения (такие как, например, напряженность электростатического или магнитного поля). При этом нет необходимости использовать сложное в наладивании, громоздкое, дорогостоящее, а иногда даже опасное оборудование.

Пример исследования явления диффузии на рис 1. Ученик наблюдает явление на экране монитора модель явления диффузии, определяет время, за которое перемешиваются молекулы двух сортов при различных температурах. Наблюдает явления, делает выводы. Что сделали кружочки – молекулы в итоге? (смешались). Как влияет изменение температуры жидкостей при данном явлении? Как называют данный процесс? (диффузия).



Рис. 1

И в качестве одной из форм обучения, стимулирующих учащихся к творческой деятельности, я предлагаю создание одним учеником или группой учеников мультимедийной презентации, сопровождающей изучение какой-либо темы курса «Что изучает физика?». Проверяем, как усвоили учащиеся основные физические термины: тело, вещество, явления. На слайде представлены интерактивные картинки

Здесь каждый из учащихся имеет возможность самостоятельного выбора формы представления материала, компоновки и дизайна слайдов. Кроме того, он имеет возможность использовать все доступные средства мультимедиа, для того, чтобы сделать материал наиболее зрелищным. Наряду с этим мы стали внедрять в свою деятельность базу уже созданных электронных ресурсов. Существует огромное число готовых программных продуктов, которые могут быть использованы учителями физики при проведении современных уроков с применением новых информационных технологий. Подобные уроки позволяют повысить мотивацию учащихся в изучении физики, активизировать их познавательную деятельность, формировать общее мировоззрение на научном уровне.

В основе педагогической технологии ТРИЗ (Теории решения изобретательских задач) лежит формирование у учащихся сильного мышления, воспитания творческой личности, подготовленной к решению сложных проблем в различных областях деятельности. ТРИЗ возникла в технике, но помимо технических систем существуют и другие – научные, художественные, социальные и т.д. при этом развитие всех систем подчинено сходным закономерностям, поэтому основные идеи и принципы ТРИЗ могут быть распространены на решение различных задач. Процесс решения изобретательской задачи можно рассматривать как выявление, анализ и разрешение некоторого противоречия в ходе применения алгоритма решения изобретательских задач (АРИЗ) и прийти к идеальному конечному результату (ИКР). АРИЗ позволяет перейти от расплывчатой и туманной

исходной ситуации к схематической модели задачи, анализ – найти причины возникновения противоречия. Владение методами решения изобретательских задач позволяют учащимся изобретать, самореализовываться, преодолевать стереотипы мышления, вырабатывать умения работать с нетривиальными идеями.

Фрагмент № 1 урока по теме «Плотность», 7 класс.

Попробуем смоделировать с помощью приема маленьких человечков железо в разных агрегатных состояниях, но человечками будете вы сами. Ученики по желанию выходят к доске и демонстрируют плотность железа твердого, стоя рядом друг с другом. При демонстрации железа жидкого дети отходят на шаг друг от друга. При моделировании железа в газообразном состоянии учащиеся отходят на достаточное расстояние друг от друга. Дети составляют схемы.

В данном фрагменте использован прием моделирования с помощью нарисованных маленьких человечков, который позволяет представить наглядно частицы вещества, по-своему заглянуть внутрь тела.

Основной идеей ОВС является самостоятельная работа учащихся в малых группах (от 2-х до 5-и человек), учебные задания структурируются таким образом, что все члены группы оказываются взаимосвязанными и взаимозависимыми и при этом достаточно самостоятельными в овладении материала и решении задач.

При разработке уроков физики на любой из ступеней обучения целесообразно использование как отдельных технологий, так и комплексное использование элементов нескольких эффективных педагогических технологий. Использование мультимедийного проектора в ходе всего урока физики способствует решению различных учебных задач. На этапе «Актуализация знаний учащихся» и при решении «Исследовательских задач» хорошо работают элементы выше названных педтехнологий. Использование современных образовательных технологий позволяет рационально организовать процесс обучения, добиваться хороших результатов. Для самостоятельного решения в классе или дома задачи предлагаю задание, правильность решения которых они смогут проверить, поставив компьютерные эксперименты. Самостоятельная проверка полученных результатов при помощи компьютерного эксперимента усиливает познавательный интерес учащихся, делает их работу творческой, а в ряде случаев приближает её по характеру к научному исследованию. Задания творческого и исследовательского характера существенно повышают заинтересованность учащихся в изучении физики и являются дополнительным мотивирующим фактором. При подготовке учащихся к сдаче Единого Государственного Экзамена использование информационных технологий можно определить в следующих направлениях: проведение локального тестирования и диагностики; поиск и обработка информации в рамках подготовки к ЕГЭ с использованием сети Интернет (например,

интерактивные тесты на сайте ФИПИ).

В современных условиях предъявляются высокие требования не только к уровню знаний учащихся, но и к умению работать самостоятельно. Внедрение новых образовательных технологий в учебный процесс меняет методику обучения, позволяет наряду с традиционными методами, приемами и способами использовать моделирование физических процессов, анимации, персональный компьютер, которые способствуют созданию на занятиях наглядных образов на уровне сущности, межпредметной интеграции знаний, творческому развитию мышления, активизируя учебную деятельность учащихся.

Использованные источники:

1. Новые педагогические и информационные технологии в системе образования / Под ред. Е.С.Полат – М., 2000
2. Живая физика. Комплекты компьютерных экспериментов: методические рекомендации / Под ред. В.В.Бронфман, С.М.Дунин – М.: ИНТ.- 238 с.
3. Иванов Г.И. Формулы творчества, или Как научиться изобретать: Книга для учащихся старших классов. – М.: Просвещение, 1994.
4. Тамберг Ю.Г. Как научить ребенка думать. – Ростов на Дону: Изд-во Феникс, 2007.

*Самусев А.Н.
студент 502 гр.*

*специальность математика с доп. спец. физика
БГУ*

филиал в г. Новозыбкове

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ФИЗИКИ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И КОМПЕТЕНТНОГО ПОДХОДА В ОБУЧЕНИИ

Задача современного обучения состоит не просто в сообщении знаний или в превращении знаний в инструмент творческого освоения мира, на первый план на современном этапе развития общества, выходят требования сохранения и развития личностных качеств ученика, развитие его творческого потенциала и интеллекта, жизненно-ценностных ориентаций.

В инновационных процессах целью обучения становится развитие у учащихся возможностей осваивать новый опыт на основе формирования творческого и критического мышления, обеспечение условий такого развития, которое позволило бы каждому раскрыть и полностью реализовать свои потенциальные возможности: физические, духовные и интеллектуальные.

Инновация (англ. innovation) — это внедренное новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком. Термин «инновация» происходит от

латинского «novatio», что означает «обновление» (или «изменение») и приставке «in», которая переводится с латинского как «в направление», если переводить дословно «Innovatio» — «в направлении изменений». Само понятие innovation впервые появилось в научных исследованиях XIX в. Новую жизнь понятие «инновация» получило в начале XX в. в научных работах австрийского экономиста Й. Шумпетера в результате анализа «инновационных комбинаций», изменений в развитии экономических систем.

Инновация — это не всякое новшество или нововведение, а только такое, которое серьезно повышает эффективность действующей системы.

Согласно этому необходимо четко определять и дифференцировать понятия «инновационные образовательные технологии» и «инновационное образование». Таким образом:

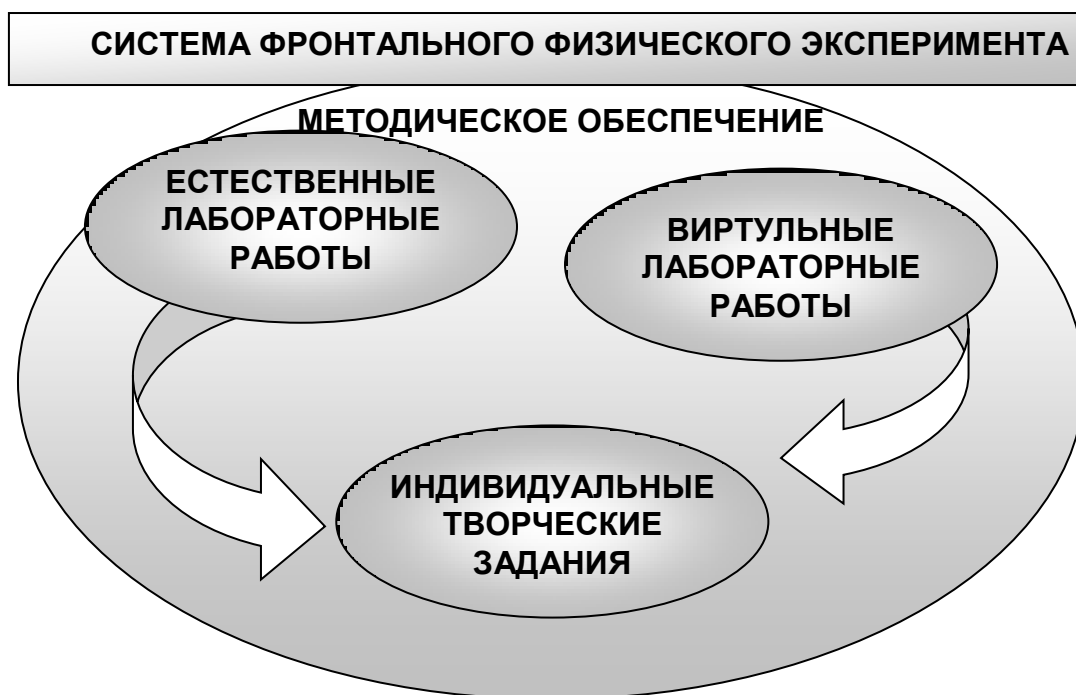
Инновационные образовательные технологии и программы – это любые образовательные технологии, являющиеся результатом инновационной деятельности педагогов, создавших и развивших их;

Инновационное образование – это только те инновационные образовательные технологии и программы, где результатом инновационной деятельности педагогов является создание (генерация) инновационных идей обучаемыми.

Инновации в образовании, понимаемые в широком смысле как внесение нового, изменение, совершенствование и улучшение существующего, можно назвать имманентной характеристикой образования, вытекающей из его основного смысла, сущности и значения.

Инновационные технологии обучения физике (исследовательские, игровые, дискуссионные и др.) должны включать такие виды деятельности учащихся, которые характеризуются их субъективной позицией на уроке, так как деятельность учащихся на уроке определяется не только содержанием и структурой физического знания, но и их индивидуальными потребностями и интересами.

Система фронтального физического эксперимента для изучения электрических явлений в 10-11 классах – это совокупность естественных и виртуальных лабораторных работ, программного и методического обеспечения их проведения, творческих индивидуальных заданий. Таким образом, наглядно это может быть представлено в следующем виде:



Естественные лабораторные работы, индивидуальные творческие задания к ним их методическое обеспечение.

Проводятся по классической схеме с использованием, в том числе наборов по электродинамике разработанным П.П.Головиным. В качестве методического обеспечения используется материалы учебника. В качестве индивидуальных творческих заданий ученикам предлагается создание самодельных приборов (например, простейший электрический пробник для низковольтных электрических сетей) или разработка простейших электрических цепей практического применения.

Виртуальные лабораторные работы, индивидуальные творческие задания к ним их методическое обеспечение.

Для проведения виртуальных лабораторных работ по электродинамике разработан комплект работ с использованием компьютерного продукта "Electronics Workbench". Эта программа предназначена для конструирования и моделирования различных электронных схем. Она располагает достаточно большим набором средств для исследования: вольтметры, амперметры, омметры, двулучевой осциллограф и генераторы различных сигналов.

Одним из важнейших компонентов современного инновационного образования на мой взгляд, является разработка и внедрение в учебную деятельность элективных и факультативных курсов по предмету. Данные курсы играют важную роль в системе профильного обучения на старшей ступени школы. Они связаны, прежде всего, с удовлетворением индивидуальных образовательных интересов, потребностей и склонностей каждого школьника. Именно они по существу и являются важнейшим

средством построения индивидуальных образовательных программ, т.к. в наибольшей степени связаны с выбором каждым школьником содержания образования в зависимости от его интересов, способностей, жизненных планов, таким образом, в какой-то мере можно говорить о социальном заказе общества.

Использованные источники:

1. Беспалько В.П. «Слагаемые педагогические технологии», М., «Педагогика», 1989.
2. Боголюбов В. Эволюция педагогических технологий// «Школьные технологии» № 4 2004.
3. Епишева О. Основные параметры технологии обучения// «Школьные технологии» № 4 2004.
4. Каунов А.М. «Современные технологии и методы обучения». Волгоград. ВГПУ «Перемена» 2008.
5. Кларин М.В. Технологический подход к обучению//Школьные технологии № 5 2003.

*Санников Д. В.
студент 4го курса
Карлов Университет
Чешская республика, г. Прага
Аналиков А. Н.
научный руководитель, преподаватель
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ ОАО «АВТОВАЗ»

Аннотация: В статье рассмотрено текущее экономическое состояние компании ОАО «АВТОВАЗ». Исследованы существующие финансовые риски, которым на сегодняшний день подвержена компания.

Ключевые слова: ОАО «АВТОВАЗ», альянс Renault-Nissan, финансовые риски (кредитный, валютный), прибыль (убыток), собственные источники финансирования, заемные источники финансирования, страхование, хеджирование

ОАО «АВТОВАЗ» является крупнейшим автопроизводителем в Российской Федерации производящий легковые автомобили и легкие коммерческие автомобили под собственным брендом «Lada», а так же автомобили марки «Nissan», «Renault» и «Datsun». ОАО «АВТОВАЗ» расположено в городе Тольятти на территории Российской Федерации. Контроль над компанией принадлежит альянсу Renault-Nissan [1], а так же частично Федеральные власти России. Общая численность персонала компании составляет 56,6 тысяч человек. Генеральным директором компании является шведский топ-менеджер Бу Инге Андерссон.

Современный мир – это уже не только государства и население, современный мир – это еще и бренды, ведь не для кого, не секрет, что автомобильные бренды входят в первую 5-ку по узнаваемости. Так сегодня Германия четко ассоциируется с «Mercedes-Benz» или «BMW», Япония может ассоциироваться с «Toyota», «Mitsubishi», а Франция, например с «Peugeot».

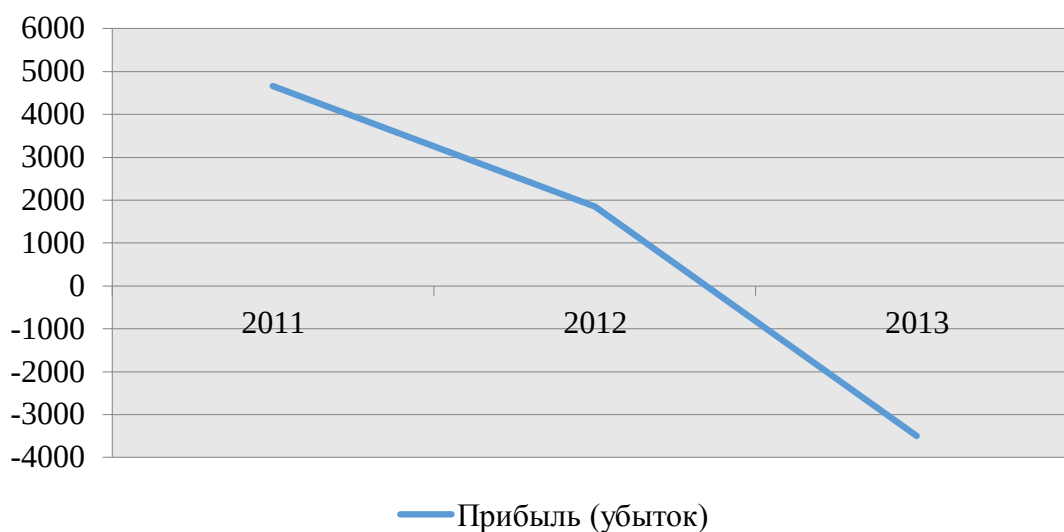


Рисунок 1. Прибыль ОАО «АВТОВАЗ» за 2011-2013 года, млн. руб.

Текущее состояние ОАО «АВТОВАЗ» является неудовлетворительным, так как на протяжении 2011-2013 годов в компании наблюдается устойчивая тенденция к снижению объемов прибыли (рисунок 1), а в 2013 году компания стала убыточной (- 4 970 00 000 рублей). Положение дел ухудшает тот факт, что на предприятии не выполняется соотношение высоколиквидных оборотных средств и кредиторской задолженности, а так же то, что компания обеспечивает свое имущество главным образом за счет заемных средств, а не собственных (рисунок 2).

Так анализ зависимости компании продемонстрировал высокую зависимость ОАО «АВТОВАЗ» от валютных рисков, которые в условиях экономических санкций, падения курса российского рубля, обвала цен на нефть, снижения покупательской способности населения России, замедления темпов роста российского ВВП, увеличения учетной ставки Центрального банка России может привести к ухудшению текущего состояния компании.



Рисунок 2. Соотношение собственных и заемных средств
ОАО «АВТОВАЗ» за 2013 год, %

На сегодняшний день компания осозная неконкурентоспособность собственной продукции с 2011 года готовит к выпуску новую линейку автомобилей под руководством известного британского дизайнера Стива Маттина работавшего в «Mercedes-Benz» и «Volvo». В частности планируется выпуск автомобилей таких как, седан LADA Vesta B-класса на собственной платформе АвтоВАЗа и высокий хэтчбек LADA XRAY B-класса на платформе B0 Альянса Renault-Nissan [2], а также планируется глубокая модернизация внедорожника LADA «4x4». Именно этим и объясняется рост с 2011 по 2013 года показателей объемов нематериальных активов (прирост 7 млн. рублей), результатов исследований и разработок (прирост 14545 млн. рублей), а так же основных средств (прирост 13048 млн. рублей) и запасов (прирост 5378 млн. рублей). Здесь, как было сказано ранее основной проблемой является то, что рост этих показателей обеспечивается главным образом за счет краткосрочных обязательств (прирост 15089 млн. рублей), а не долгосрочных обязательств (7242 млн. рублей), что очень существенно сказывается на финансовой устойчивости российского автопроизводителя.

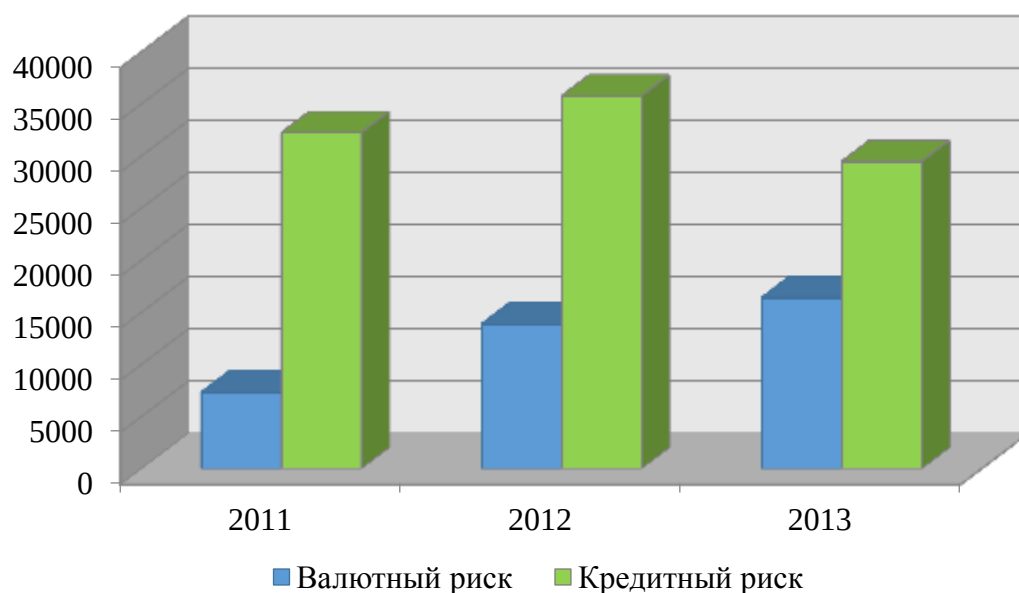


Рисунок 3. Объем валютных и кредитных рисков ОАО «АВТОВАЗ» за 2011-2013 года, млн. руб.

Вышесказанное дает возможность предположить, что причинами низкой ликвидности, убыточности и рискованности могут быть: модернизация производства и разработка новой линейки автомобилей, которая необходимо компании уже очень давно; 1/4 долей акций принадлежат государству, что снижает гибкость предприятия, так как очень часто интересы российских чиновников противоречат не только интересам россиян, но и интересам коммерческой компании; приобретение для выпуска недорогих автомобилей дешевых комплектующих, которые часто приходят в неисправность и негодность, снижая качество выпускаемой продукции, что приводит к падению спроса на нее; высокие экспортные пошлины на комплектующие, а так же собственные необоснованные расходы.

Использованные источники:

1. АВТОВАЗ перешел под контроль Renault-Nissan.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://top.rbc.ru>.
2. ОАО «АвтоВАЗ».: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org>.
3. Финансовая отчетность ОАО «АвтоВАЗ».: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lada.ru>.

Санников Д. В.
студент 4го курса
Карлов Университет
Чешская республика, г. Прага
Костина О. В., к.э.н.

научный руководитель, доцент
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК РОССИИ – ШАНС ВОЗГЛАВИТЬ НОВЫЙ МИР

Аннотация: В статье рассмотрен вопрос необходимости развития собственного национального рынка России. Описано текущее состояние мировой финансовой и политической системы в целом.

Ключевые слова: международного финансовый центр, финансовая система, технический дефолт, Россия, Германия, США, федеральная резервная система, банка развития БРИКС, МВФ, Фидель Кастро.

Сегодня уже ни для кого не секрет, что современный мировой порядок терпит «Глобальную перестройку», когда однополярный мир терпит крах и на его месте рождается новая многополярная система. В этих условиях уже недостаточно иметь только ядерные меч и щит, важная роль отводится национальным финансовым системам. Сложившийся мировой финансовый рынок, основанный на необеспеченности реальными активами в долларах США, а также последствия мирового финансового кризиса несут в себе серьезные риски не только для национальной финансовой системы страны, но и суверенитету страны. Особенно сильному риску подвергаются финансовые системы стран, которые наиболее сильно интегрированы в современный мировой финансовый рынок, они более всех открыты глобальным потокам спекулятивного капитала.

Народные волнения в арабских странах Северной Африки и Ближнего Востока, военная иностранная интервенция в Ливии (падение режима Муаммара Каддафи), война в Ираке (формирование боевиками Исламского государства Ирака и Леванта), угроза технического дефолта США, Сирийский кризис и главное «Гражданская война» на территории братской Украины, а также огромное количество западных санкций в Российскую экономику заставляют взглянуть на современный мир совершенно другими глазами. В этих условиях стране претендующей на звание мирового лидера невозможно иметь слабый национальный финансовый рынок. Поэтому нашей стране необходим «здоровый» национальный финансовый рынок. Да, у нас есть оружие, но нам нужна сильная экономика, так как действующая мировая экономика планомерно движется к спаду.

В свете вышесказанного формирование в течение ближайших 15-20 лет на территории РФ международного финансового центра интегрированного в существующую финансовую систему уже не

представляется возможным. По мнению ряда ученых, финансистов, политиков, существующую стратегию развития финансового рынка Российской Федерации утвержденную распоряжением Правительства РФ от 29 декабря 2008 г. N 2043-р следует срочно пересмотреть. Ведь в условиях, когда государство не в состоянии управлять международным передвижением капитала в свою пользу, то перемещением управляют другие мировые финансовые институты. В ближайшее время, а именно в течение ближайших 5 лет перед Финансовым рынком Российской Федерацией стоит ряд проблем, которые необходимо срочно решить, в частности: ограниченность облигационного рынка, завышенная оценка стоимости компаний, неполная конвертируемость рубля, недостаток монетарного золотого запаса, высокий объем спекулятивных «портфельных» инвестиции, плохо диверсифицированный фондовый рынок, спекулятивно-биржевой курс рубля и многое другое.

Для решения этих проблем Финансовому рынку России необходимо: сильнее связать финансовые инструменты с промышленными цепочками, определить стратегических внешних партнеров и торговые преференции для них, формировать новейшие товарные ниши на мировых рынках, оптимизировать таможенно-тарифную политику, работать с национальными экспортерами, стимулировать деятельность небанковских институтов развития, развивать межрегиональное сотрудничество, а также консолидировать инфраструктуру своего финансового рынка.

В свете последних событий, крупные игроки мирового финансового рынка в частности ЕС, Япония, Китай проводят политику минимизации долларовой зависимости, а Федеративная Республика Германия требует от США вернуть немецкое золото отданное Германией на хранение в Федеральную Резервную Систему США, а последняя по разным причинам не в состоянии вернуть золото. Именно сейчас в условиях, когда перед мировым сообществом стоит задача поиска новой модели глобального финансового регулирования, не смотря на то, что у России есть внутренние и внешние финансовые проблемы, у нас есть уникальная возможность воспользоваться ситуацией и создать в России новый международный финансовый центр (превратится в универсальную площадку) способный конкурировать на глобальных рынках при поддержке дружественных нам стран из БРИКС и СНГ.

Использовать сложившуюся на Мировом Финансовом рынке обстановку для положительного развития Национального финансового рынка является одной из главных целей экономической политики России сегодня. Данную возможность подтверждают договоренности июльского саммита БРИКС в Бразилии, где было подписано соглашение о создании Нового Банка Развития и Резервного фонда, который должен значительно снизить зависимость стран БРИКС от финансовой системы Запада, что означает зарождение нового аналога Международного Валютного Фонда в

Латинской Америке. Так на днях лидер кубинской революции Фидель Кастро заявил, что «Россия и Китай – призваны возглавить новый мир, который обеспечит выживание человечества, если прежде империализм не развяжет преступной войны на уничтожение».

Использованные источники:

1. Смерть Муаммара аль-Каддафи.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kaddafi.ru> (дата обращения: 29.07.2014).
2. Иракская война.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vz.ru> (дата обращения: 29.07.2014).
3. Дефолт США 2014: Чем обеспечен доллар?.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://utmagazine.ru> (дата обращения: 29.07.2014).
4. Распоряжение Правительства РФ от 29 декабря 2008 г. N 2043-р Об утверждении стратегии развития финансового рынка РФ на период до 2020 г. Система?.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru> (дата обращения: 29.07.2014).
5. ФРС США отказалась возвращать Германии золото.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fishki.net> (дата обращения: 29.07.2014).
6. Страны БРИКС создают Банк развития.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://21russia.ru> (дата обращения: 29.07.2014).
7. Фидель Кастро: Россия и Китай возглавят новый мир, который обеспечит выживание человечества.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.rt.com> (дата обращения: 29.07.2014).

*Санников Д. В.
студент 4го курса
Карлов Университет
Чешская республика, г. Прага
Костина О. В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск*

БИТКОИН – ПЛАТЕЖНОЕ СРЕДСТВО ПОСТКАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО МИРА

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы появления, развития, преимуществ и недостатков пиринговой система электронной наличности Биткоин. Исследован вопрос возможности применения криптовалюты Биткоин в качестве платежного средства в условиях становления транснационального посткапиталистического общества.

Ключевые слова: национальная валюта, криптовалюта, биткоин, европейские санкции, курс рубля, цены на нефть, Кипрский кризис, посткапиталистическое общество.

Развитие системы экономических отношений в капиталистическом мире в условиях повторяющихся экономических кризисов и политизации

экономики в противовес здоровой экономической логике, приводит к тому, что действующая денежно-кредитная система становится мало эффективной. Главной проблемой действующей финансовой реальности является то, что мировое население начинает терять доверие к национальным банковским системам, которые как было сказано выше, не способны справиться с кризисами и часто действуют в интересах отдельных политических групп. В частности Пол Кемп-Робертсон в своем выступлении на конференции TED отмечает, что деньги как универсальное орудие обмена (особый товар) призванное выражать стоимость других товаров, сегодня не справляются со своими задачами. Дело в том, что мировые валюты (доллар, евро, рубль и т.д.) становятся своего рода брендом, который определяется доверием к себе со стороны населения [1]. Ведь не даром в России в условиях падения цен на нефть и введением европейских санкций резко возрос спрос на иностранную валюту, что привело к тому, что банкам пришлось ввести только в марте 2014 года на территорию России иностранной наличности в объеме 15 миллиардов долларов США, что в 5 раз превышает февральский показатель [2]. Именно проблемы потери доверия населения к национальным валютам привела к появлению новой категории электронной валюты под названием криптовалюта.

Криптовалюта – вид цифровой валюты, эмиссия и учёт которой основаны на асимметричном шифровании и применении различных криптографических методов защиты [3], главным преимуществом криптовалюты является то, что ее функционирование происходит в компьютерной сети на принципах децентрализации. На сегодняшний день в мире существует более 80 криптовалют которых наибольшей популярностью пользуется «Bitcoin» (биткоин).

Биткоин появился в мире в 2009 году и считается наиболее перспективной мировой криптовалютой валютой. Всплеск популярности биткоина пришелся на Кипрский кризис 2013 года, когда власти Республики Кипр «подстригли» депозиты [4]. Сегодня пиринговая система электронной наличности Биткоин – это абсолютно децентрализованная и анонимная система, позволяющая в режиме реального времени осуществлять денежные операции вне зависимости от решения Центральных банков и Правительств, а главное то, что курс валюты определяется только балансом спроса и предложения.

На сегодняшний день в развитых странах мира происходят процессы стирания не только национальных границ, так и национальных систем хозяйств именно этот факт требует формирования нового механизма осуществления транснациональных платежей, которые не будут завесить от колебания курсов валют, политических и экономических рисков. Поэтому такая валюта как биткоин за 6 лет завоевала не только интерес к себе, но и определенный коэффициент доверия. Так, например, в Канаде в октябре 2013 года был впервые установлен банкомат по обмену Bitcoin – Robocoin.

За один месяц с помощью аппарата было совершено около 1500 операций объемом более 1 миллиона канадских долларов. В ноябре 2013 года банкомат по приему Bitcoin появился в Швеции, в офисе компании Safello в Стокгольме. В Чехии биткоинами можно расплатиться в некоторых магазинах розничной торговли, оплатить доставку еды и даже приобрести недвижимость. В США два крупнейших развлекательно-игровых комплекса также разрешили своим клиентам расплачиваться данной виртуальной валютой [5]. За 6 лет существования криптовалюты биткоин список компаний принимающих его постоянно увеличивается в частности биткоин уже принимается в Virgin Galactic, медиакомпаниях The New York Times, CNN, Reuters, Zynga (производитель мобильных игр), университет Никосии на Кипре и др.

В настоящий момент многие государство понимают и признают, что виртуальная валюта – это следующий шаг на пути к прогрессу и модернизации платежной системы способный открыть новые возможности для развития мира и общества. Однако большинство правительств стран в мире с опаской относится к виртуальной валюте главным образом потому, что она обеспечивает полную анонимность и независимость, так многие политики считают, что такая валюта будет способствовать росту отмывания денег, наркоторговле, заказным убийствам и прочим преступным деяниям. Однако несмотря на справедливость этой критики. Многие эксперты сходятся во мнении, что именно за виртуальной валютой, такой какой является биткоин стоит будущее.

Таким образом, в условиях формирования посткапиталистического общества, одним из перспективных вариантов развития экономического пространства является криптовалюта. Именно криптовалюта способна обеспечить стабильность своего курса, ликвидность и распространенность. Главным образом это будет необходимо для того, чтобы в условиях глобализации обеспечить хаотичное движение ресурсов и людей на свободном рынке товаров и услуг, чье формирование представляется единственно возможным вариантом развития капитализма в современном мире.

Использованные источники:

1. Пол Кемп-Робертсон Взгляните на будущее брендованных валют.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bitcoininfo.ru> (дата обращения: 21.01.2015).
2. В России массово скупают доллары и снимают депозиты.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.com.ua> (дата обращения: 21.01.2015).
3. Криптовалюта.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org> (дата обращения: 21.01.2015).
4. Экономический кризис на Кипре в 2013 году.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fxstar.ru> (дата обращения: 21.01.2015).
5. Лскавян Д. Н. Биткоин — частная криптовалюта или платежное средство

поскапиталистической системы глобального мира.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru> (дата обращения: 21.01.2015).

Санников Д. В.
студент 4го курса
Карлов Университет
Чешская республика, г. Прага
Солодовникова У. Н.
научный руководитель, доцент
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК ГОСУДАРСТВА ИЗРАИЛЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В статье рассмотрена динамика темпов роста ВВП, уровня безработицы и инфляции в Российской Федерации и Государстве Израиль за период с 2003 по 2013 года. Дана характеристика текущего состояния и перспектив экономического развития в этих странах.

Ключевые слова: Израиль, Россия, темп роста ВВП, безработица, инфляция, NASDAQ.

Государство Израиль имеет технологически развитую экономику, в которой активное участие принимает государственная власть. Среди стран Юго-Западной Азии Израиль является одним из лидеров по экономическому и индустриальному развитию. Страна занимает 30-ю позицию в рейтинге Forbes «Лучшие страны для бизнеса – 2014» [1]. Так же Израиль является единственным государством на Ближнем Востоке представленном в листинге NASDAQ и является одним из лидеров мира по количеству образуемых компаний. В свою очередь Россия относится к группе стран относимых к категории аграрно-индустриальных стран, чья экономика ориентирована на экспорт сырья.

Одними из важнейших макроэкономических характеристик любой страны мира являются такие показатели, как ВВП, инфляция и безработица. Однако сравнивать ВВП России и Израиля в стоимостном выражении не очень удобно, так как их объемы существенно различаются по причине разности двух стран в размере, поэтому нам представляется наиболее удобным сравнение в виде показателя: темп роста ВВП.

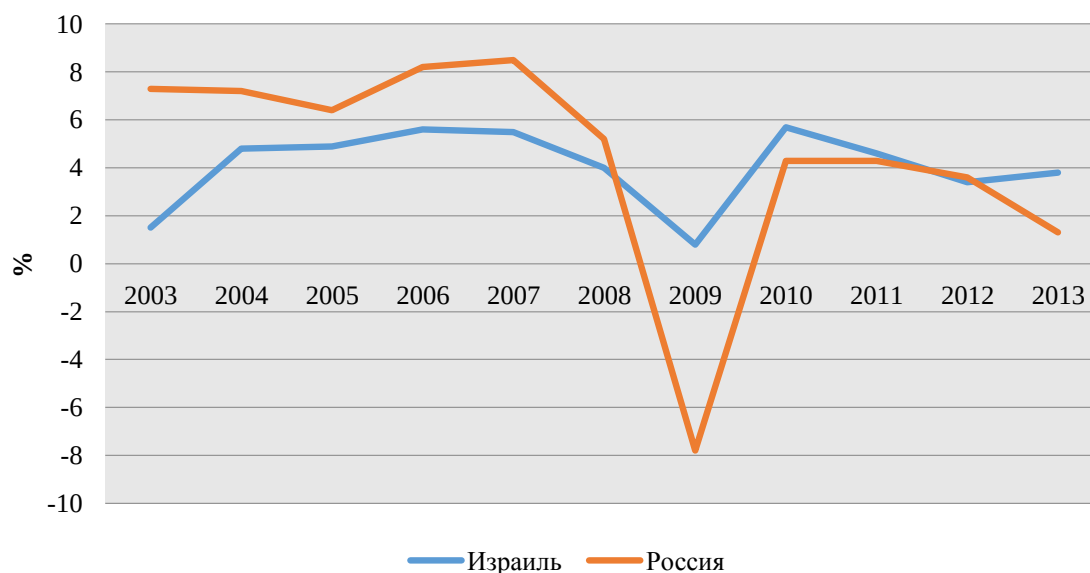


Рисунок 1. Темпы роста ВВП Израиля и России с 2003 по 2013 года, %

Построив график темпов роста ВВП стран (рисунок 1), можно увидеть, что темпы роста ВВП в России в период с 2003 по 2005 год замедлились, что может быть связано с так называемой "голландской болезнью", когда большой приток в страну валютной выручки от продажи нефти способен привести к слишком быстрому реальному укреплению рубля, что в свою очередь приводит к снижению конкурентоспособности местных производителей [5]. После чего с 2005 по 2007 наблюдается рост темпов роста ВВП России, составивший в среднем за период с 2003 по 2007 года 7,5% в год. В свою очередь в период с 2003 по 2007 года Израиль постоянно увеличивал темпы роста своего ВВП, чей средний показатель за вышеуказанный период составил 4,5%. Мировой финансовый кризис пришедший на период с 2007 по 2009 года привел к падению темпов роста ВВП в обеих странах, однако ВВП России ушел в отрицательное значение до отметки в -7,8%. По пришествию года в 2010 году темпы роста ВВП восстановились, однако в конце 2010 года началась вторая более слабая волна кризиса, которая так же привела к снижению темпов роста ВВП обеих стран, однако в 2013 году Израилу удалось увеличить темпы роста своего ВВП.

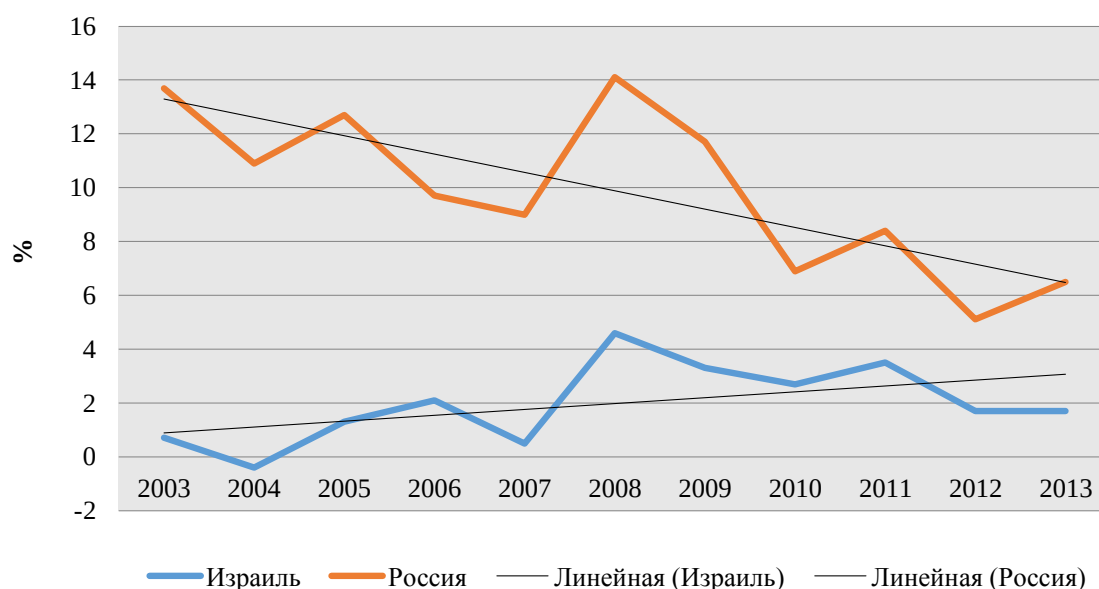


Рисунок 2. Уровень инфляции Израиля и России с 2003 по 2013 года, %

Вторым по значимости показателем макроэкономической характеристики государства и эффективности функционирования Центрального банка страны является уровень инфляции, так как именно эффективная антиинфляционная политика способствует снижению процентных ставок по кредитам, росту количества фирм и компаний, что качественно улучшает уровень жизни. В России за анализируемый нами период уровень инфляции имеет тенденции к снижению (рисунок 2), в противовес Израилю, однако существенным здесь является тот факт, что в России уровень инфляции существенно выше и колеблется в диапазоне от 5,1% (2012 год) и 10,8% (2008 год) и в среднем составляет 9,9%. В свою очередь Израиль несмотря на тренд к увеличению уровня инфляции проводит более эффективную антиинфляционную политику, так как среднее значение уровня инфляции в этой стране составляет 2% и колеблется в диапазоне от -0,4% (дефляции, 2004 год) до 4,6% (2008 год).

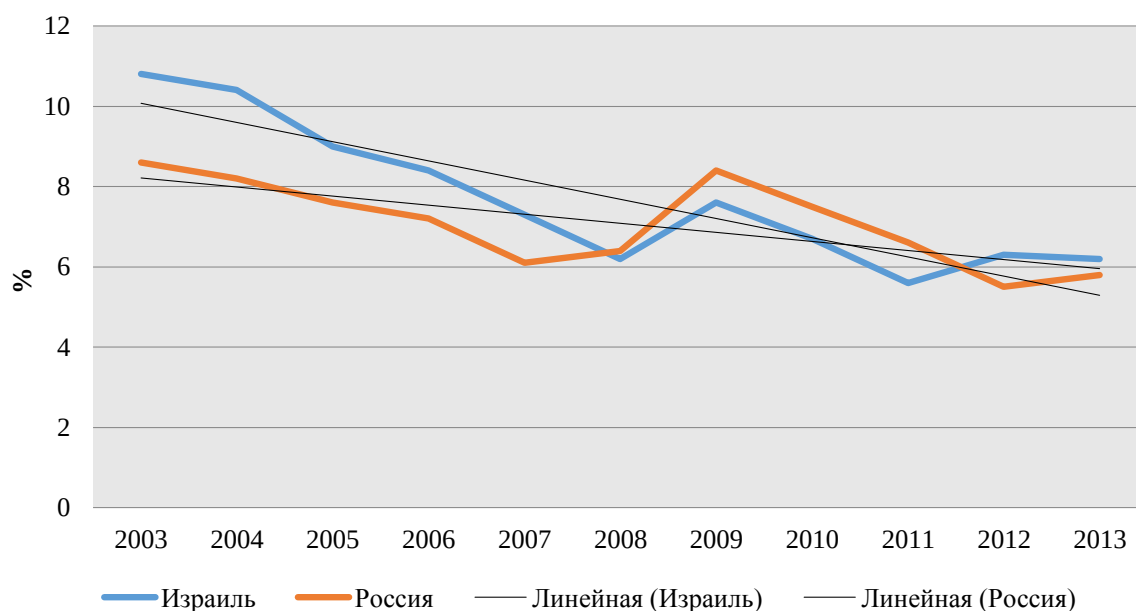


Рисунок 3. Уровень безработицы Израиля и России с 2003 по 2013 года, %

Третьим показателем экономического развития в нашем исследовании является показатель уровня безработицы. В общем виде на графике четко прослеживаются тенденции к снижению уровня безработицы в исследуемых странах, так же следует отметить, что это показатель в обеих странах достаточно близко расположен, однако в Израиле уровень безработицы в основном всегда больше за исключением с 2008 по 2011 года (рисунок 3). В России среднее значение уровня безработицы в период с 2003 по 2013 года составило 7,1%, в Израиле 7,7%. Колебание значения уровня безработицы для России составляет коридор от 5,5% (2012 год) до 8,6% (2003 год), коридор значений в Израиле составляет диапазон от 5,6% (2011 год) до 10,8% (2003 год).

В результате проведенного нами исследования можно сделать вывод о том, что сырьевая экономика России в условиях стабильности может обеспечить свой экономический рост и занятость населения, однако она неспособна качественно бороться с инфляцией, а в кризисные периоды способна привести к резкому ухудшению своего состояния и как следствие уровня жизни собственного населения. В свою очередь постиндустриальная рыночная экономика Израиля обеспечивает рост темпов ВВП, низкие процентные ставки, благополучие местного населения и защищенность от кризисных эффектов, однако за счет индустриализации вызывает более высокую безработицу, повышая требования к профессиональным компетенциям работников, заменяя человеческий труд машинным.

Использованные источники:

1. «Лучшие страны для бизнеса 2014» - и что из этого следует.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stop-news.com>.
2. Всемирный банк: ВВП стран мира в 2013 году.: [Электронный ресурс]. –

Режим доступа: <http://gtmarket.ru>.

3. Темпы роста ВВП Израиля.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ereport.ru>.

4. Макроэкономические показатели России.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

5. ООН предрекает России снижение роста ВВП.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lenta.ru>.

6. Безработица в России.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru>.

Саражинская Ю.Е.

аспирант

кафедра экономики и финансов

Воронежская Государственная Лесотехническая Академия

Россия, г. Воронеж

ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: В статье проанализированы особенности инвестиционного процесса в современной Российской экономике. Определены сущность, состояние, нормативно-правовое регулирование и влияния инвестиционного процесса на экономику государства.

Ключевые слова: инвестиции, эффективность, ВВП, основной капитал, рейтинг, инвестиционная привлекательность.

О состоянии дел в экономике весьма уверенно можно судить по характеру процессов, происходящих в инвестиционной сфере. Она является индикатором, указывающим на общее положение внутри страны, размер национального дохода, привлекательность для других государств.[1]

Проблема инвестиций в нашей стране актуальна, прежде всего, тем, что на инвестициях в России можно сделать состояние, но в то же время боязнь потерять вложенные средства останавливает инвесторов. Российский рынок - один из самых привлекательных для иностранных инвесторов, однако он также и один из самых непредсказуемых, и иностранные инвесторы суеются, пытаясь не упустить свой выгодный кусок российского рынка и, в то же время, не потерять свои деньги. [2]

Для эффективного и динамичного развития любой экономической системы необходимы инвестиционные вложения.

Эффективность, объемы, структура использования инвестиций непосредственно влияют на результаты хозяйствования на всех уровнях экономической системы, на состояние и перспективы развития, а также на конкурентоспособность национального хозяйства. [3]

В условиях инвестиционной паузы в российской экономике особую актуальность приобретает вопрос о том, каковы потенциал, направления и

возможная эффективность активизации инвестиционного процесса. [4]

Реальные инвестиции являются одной из четырех составляющих совокупной величины расходов валового национального продукта (ВНП) наряду с потребительскими расходами населения, государственными закупками новых товаров и услуг и чистым экспортом.

Важнейшими факторами, влияющими на инвестиции, являются время и риск. Чем выше норма инвестиций, тем выше темп экономического роста, быстрее увеличивается национальный доход и повышается уровень жизни. [5]. Во многих работах зарубежных и отечественных ученых указывается на определяющую роль государства в формировании и регулировании рыночных механизмов. Поэтому важнейшим вопросом становится создание благоприятного инвестиционного климата в стране, включающего как правовые, экономические вопросы, так и информационное и научное обоснование необходимости и целесообразности капитальных вложений в промышленность. [6]

Оценка инвестиционной привлекательности государства – сложный процесс, требующий учета большого количества факторов. [7]

В последнее время в России можно проследить снижение капитальных вложений во всех областях промышленности из-за ухудшения финансовых возможностей предприятий и организаций, банков и фондов, федерального и местных бюджетов. В инвестиционной сфере с 2008 г. по 2013 г. были замечена определенная нестабильность (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика инвестиций в основной капитал в Российской федерации в 2008 – 2013 г. (в % к предыдущему году)

	Годы					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Инвестиции в основной капитал	109,5	86,5	106,3	110,8	106,8	99,8

Источник: Росстат.

Динамика инвестиций свидетельствует о сохранении тенденции постепенного торможения ее спада.

Можно сказать, что тенденции, сложившиеся в инвестиционном процессе, стали меняться. Быстрый рост ВВП благоприятно сказался на инвестиционной динамике. На фоне роста спроса и снижения импорта происходили увеличение загрузки и активное вовлечение в производство резервных конкурентоспособных мощностей, расширялся спрос на инвестиционные товары вследствие роста доходов, экспортированных отраслей в периоды благоприятной конъюнктуры мировых рынков (таблица 2.).

Таблица 2 – Динамика физических объемов элементов использования ВВП в 2008 – 2013 гг. (в % к предыдущему году)

	Годы					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Валовый внутренний продукт	107,3	92,1	103,8	104,2	107,9	111,9
Расходы на конечное потребление	105,7	93,1	107,3	107,3	100,9	105,2
Домашних хозяйств	105,8	91,9	109,2	118,6	119,6	104,5
Государственного управления	105,0	98,0	98,9	98,2	98,9	99,8
Валовое накопление	102,2	69,1	117,2	117,2	119,0	106,4
В том числе основного капитала	102,2	69,1	117,2	113,0	101,8	103,3
Экспорт товаров и услуг	103,4	87,9	113,7	127,4	101,7	110,7
Импорт товаров и услуг	102,9	76,4	114,3	119,7	102,2	105,5

Источник: Росстат.

Динамика элементов использования ВВП свидетельствовала о том, что инвестиционный спрос лишь в 2010 г. был основным фактором увеличения внутреннего спроса, передававшего положительный импульс и динамике ВВП.

Если в 2010–2012 гг. внутренний рынок функционировал при одновременном расширении инвестиционного и потребительского спроса, то в 2013 г. исключительным фактором сохранения положительной динамики ВВП и внутреннего рынка стало конечное потребление домашних хозяйств. Доля конечного потребления в 2013 г. достигла 104,5% ВВП и была максимальной за последние четырнадцать лет, исключая острую фазу кризиса 2009 г.

В 2010 – 2011 гг. в экономике наметились некоторые положительные сдвиги: незначительный рост промышленного производства, рост ВВП, инвестиции в основной капитал (таблица 3).

Таблица 3 – Динамика основных макроэкономических показателей развития экономики России (в % к предыдущему году)

	Годы					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Валовый внутренний продукт	107,3	92,1	103,8	104,2	107,9	111,9
Промышленное производство	102,1	90,7	108,3	104,1	107,5	111,4
Инвестиции в основной капитал	109,8	83,8	105,9	109,0	116,8	123,9
Производство сельского хозяйства	110,8	101,2	90,1	109,3	110,7	112,9
Розничный товарооборот	113,5	95,1	104,5	104,8	110,3	115,6

Индекс потребительских цен	113,3	111,7	108,4	106,5	111,5	116,0

Источник: Росстат.

Одной из проблем является отсутствие или снижение долгосрочных вложений даже в потенциально прибыльные отрасли. Динамика инвестиций в основной капитал в отрасли экономики России по данным Государственного комитета по статистике с 2008 года представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Динамика инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности России в 2008 – 2013 г.г. (в % к предыдущему году)

	Годы					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Всего	109,9	84,3	106,0	108,3	106,6	99,8
Сельское хозяйство	98,8	78,1	89,1	114,6	92,8	96,0
Рыболовство, рыбоводство	88,1	88,1	108,8	137,4	127,4	77,4
Промышленность	109,9	90,7	106,1	110,9	107,4	96,8
Добыча полезных ископаемых	106,5	89,9	106,6	113,8	111,8	93,6
Обрабатывающие производства	112,5	82,8	101,5	105,3	106,7	101,4
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	111,6	108,9	112,5	114,7	101,7	95,8
Строительство	126,2	69,9	110,9	90,6	79,9	84,0
Оптовая и розничная торговля	93,1	79,2	120,2	90,0	107,1	103,1
Транспорт и связь	116,1	103,5	102,4	118,3	98,4	88,5
Финансовая деятельность	94,9	99,7	112,9	136,8	111,4	80,8
Операции с недвижимым имуществом	109,5	73,7	125,4	91,9	100,8	104,4
Государственное управление	118,3	134,8	115,2	112,4	98,7	93,7
Образование	108,6	93,0	84,9	122,0	85,2	77,9
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	102,5	79,4	109,7	113,0	93,6	98,8
Предоставление прочих услуг	108,1	83,8	103,6	103,5	111,8	75,0

Источник: Росстат.

Изменения структуры инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в 2013 г. определялись резким падением строительно-инвестиционной деятельности в промышленности и на транспорте, на совокупную долю которых приходится почти 70% инвестиций в экономику. Объем инвестиций в транспорт составил 88,5% показателя 2012 г., что связано с завершением крупных инвестиционных проектов в трубопроводном транспорте, с одной стороны, с сокращением масштабов инвестиций в железнодорожный транспорт на фоне сокращения объемов грузооборота, снижения финансовых результатов деятельности – с другой. В промышленности инвестиции в основной капитал составили 96,8% показателя 2012 г. Особенность инвестиционного процесса 2013 г. проявилась в сохранении позитивной динамики инвестиций в основной капитал в обрабатывающем секторе (101,4% к 2012 г.) при падении инвестиций в добычу полезных ископаемых (93,6%) и в производство и распределение электроэнергии, газа и воды (95,8%). В 2013 г. опережающими темпами относительно среднего уровня по обрабатывающему производству увеличились инвестиции в основной капитал производства транспортных средств (116,1%), производства машин и оборудования (111,3%) и производства кокса и нефтепродуктов (123,1%). При сложившейся модели воспроизводства основного капитала инвестиционный спрос добывающего производства в 2013 г. на 14,1% превысил докризисный уровень 2008 г. В обрабатывающем производстве неустойчивость динамики и сокращение масштабов инвестиций в основной капитал в последние пять лет являются следствием как острого инвестиционного кризиса 2008 г., так и отсутствия мотивации к модернизации производства. В целом по обрабатывающему производству инвестиции в основной капитал в 2013 г. остались на 4,2% ниже докризисного уровня, исключение составляют нефтепереработка, химическое производство, производство транспортных средств, формирующие почти половину инвестиционного спроса обрабатывающего производства.

Важным показателем инвестиционной привлекательности страны является рейтинг, присваиваемый международными рейтинговыми агентствами.

Международное рейтинговое агентство Standard & Poor's подтвердило кредитный рейтинг России на инвестиционном уровне «BBB-» с негативным прогнозом, оставив его, таким образом, в инвестиционной категории, хотя и в самом ее низу, краткосрочный рейтинг РФ в иностранной валюте "BBB" и долгосрочный рейтинг по национальной шкале на уровне "ruAAA".

Рейтинг инвестиционной категории, в отличие от спекулятивной, означает, что бумаги эмитента считаются надежными с точки зрения возврата вложенных инвесторами средств.

Рейтинги России продолжают сдерживаться структурными недостатками в экономике, в частности — сильной сырьевой зависимостью, относительно слабыми экономическими и политическими институтами, которые препятствуют развитию инвестиционного климата и конкурентоспособности страны.

Регулирование инвестиционной деятельности должно быть рациональным по результатам и сбалансированным по степени гибкости.

Это невозможно без создания определенных правовых форм. Право устанавливает нормативную базу, определяет положение субъекта инвестиционной деятельности, устанавливает юридическую ответственность, определяет различное использование инвестиционной деятельности и контролирует отношения между участниками, в том числе и с государством.

В рыночной экономике основная роль экономико-правовых регуляторов — стимулировать и направлять инвестиционный процесс для сбалансированного развития национальной экономики.

Правовое регулирование инвестиционной деятельности в Российской Федерации осуществляется двумя законодательствами.

Первое — это специальное инвестиционное законодательство, второе — гражданское и хозяйственное.

Нормативно-правовые акты по своей сути направлены на обеспечение дополнительных налоговых льгот и предоставление бюджетных гарантий инвесторам. [8]

Государственное регулирование инвестиций, начиная с федерального уровня, направлено на создание для них благоприятных условий и осуществляется путем совершенствования системы налогов; установления специальных налоговых режимов, не носящих индивидуального характера; защиты интересов инвесторов, т.е. лиц, вкладывающих средства в строительство (они в данном случае и являются ключевыми фигурами в инвестиционном процессе); предоставления льготных условий пользования землей и другими природными ресурсами; создания и развития сети информационно-аналитических центров, осуществляющих регулярное проведение рейтингов и публикацию рейтинговых оценок субъектов инвестиционной деятельности; принятия антимонопольных мер и т.п.

Все это свидетельствует об интересе государства к инвестициям и его возможностях по созданию общего благоприятного фона для их вложений. Такой интерес объясняется тем, что инвестирование означает превращение денег в предприятия, жилые комплексы и прочие полезные объекты. И если движение частных средств плохо поддается контролю со стороны государства и они могут легко уйти из страны, то построенные за их счет объекты, напротив, вполне контролируемы, в том числе в смысле взимания налогов. Кроме того, создание объектов, особенно производственных, ведет к увеличению национального богатства страны, созданию новых рабочих

мест и повышает конкурентные возможности России на мировых рынках. Однако для инвестора как лица, вкладывающего средства в строительство, одного интереса государства было бы недостаточно. Необходимы государственные гарантии, и в настоящее время они, независимо от форм собственности на инвестиции, сводятся, во-первых, к обеспечению равных прав при осуществлении инвестиционной деятельности. Иными словами, объем правомочий инвестора не зависит от его субъектных характеристик либо характера возводимого объекта.

В сложившейся рыночной системе главной задачей государства является создание благоприятных условий для активизации частных инвестиций при ограничении своей функции непосредственного инвестора. Однако российская экономическая практика показывает, что рыночная экономика требует для стабилизации более активного участия государства. [9]

На сегодняшний день можно предложить некоторые пути совершенствования инвестиционной политики России с целью повышения ее инвестиционной привлекательности:

- создание системы информационного оповещения потенциальных иностранных инвесторов о политике государства по привлечению средств в инвестиции;
- предоставить право регионам на законодательной основе вносить свои предложения по изменениям в федеральном законодательстве;
- ужесточить средства борьбы с коррупцией и экономическими преступлениями в стране. [10]

В заключении следует отметить, что жизнеспособность и процветание любой социально-экономической системы в значительной степени зависит от разумной инвестиционной политики, проводимой в стране. Эта политика затратная и рискованная по определению. Инвестиций не бывает без затрат – сначала необходимо вложить средства, и лишь в дальнейшем, если расчеты были верны, сделанные затраты окупятся. Невозможно предусмотреть все обстоятельства, подстерегающие инвестора в будущем.

Всегда существует вероятность того, что вложенные инвестиции будут полностью или частично потеряны. Но, несмотря на это, инвестиционная деятельность – это интересный, важный и сложный вопрос, который невозможно полностью показать или предугадать, а также раскрыть всю суть в одной работе.

Инвестиционная деятельность важна для развития экономики как внутри страны, так и на мировом уровне: достаток завтрашнего дня обеспечивается инвестициями, вложенными уже сегодня.

Использованные источники:

1. Евсеенко, О.С. Инвестиции в вопросах и ответах: учебное пособие [Текст] / О.С. Евсеенко. - М.: Проспект, 2008. – 324 с.
2. Слюнина В.А. Особенности инвестиционного процесса в современной

экономике Российской Федерации // Современные научные исследования и инновации. 2012. № 11 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2012/11/18195>.

3. Тупикина Е. Н., Финансово-кредитная система, бюджетное, валютное и кредитное регулирование экономики, инвестиционные ресурсы // Проблемы современной экономики, № 1 (33), 2010, [Электронный ресурс]. URL: www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3008.

4. О. Березинская А. Ведев Инвестиционные процесс в российской экономике: потенциал и направления активизации/Вопросы экономики, № 4, 2014.

5. Шарп, У.Ф. Инвестиции: Пер. с англ./ У.Ф, Шарп, Г Александер, Д. Бейли. – М.: Инфра – М, 2001.

6. Обозов, С.А. Формирование инвестиционного потенциала предприятий промышленности, строительства к городского хозяйства: Монография / С.А. Обозов. - П. Новгород: Изд-во Ниж. гос. ун-та, 1998.

7. Мелкунов, Я.С. Экономическая оценка эффективности инвестиций и финансирования инвестиционных проектов [Текст] / Я.С. Мелкунов. - М.: Дим, 2009.

8. Мальцева Ю.Н. Инвестиции: конспект лекций, М.: ЭКСМО, 2008.

9. Крылов, Э. И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятий [Текст] / Э.И. Крылов, И.В. Журавкова. - М.: Финансы и статистика, 2009.

10. Жук, В.А. Новые методические подходы к привлечению инвестиций в отраслевую и региональную экономику [Электронный ресурс] / В.А. Жук // Проблемы современной экономики. - М., 2008. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru>.

Саранцева Е.Г., к.э.н.

доцент

Аленцина О.А.

студент 5 курса

*Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Мордовский Государственный Университет им. Н. П. Огарева»
Россия, г. Саранск*

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСИРОВАНИЯ ЛЕЧЕБНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются особенности финансирования лечебных учреждений. Проводится анализ поступлений и расходов по бюджетному финансированию, по финансированию деятельности учреждения из фонда обязательного медицинского страхования. И в заключении приводится комплексная оценка показателей эффективности использования финансовых

ресурсов.

Ключевые слова: экономический анализ, источники финансирования расходов, здравоохранение, расходные обязательства, финансовые средства, эффективность

Внимание лечебно – профилактических учреждений к экономическому анализу, финансово-хозяйственная деятельность и финансированию ее сторон определяют цель достижения главных задач медицинских учреждений. Так как в современных условиях деятельность лечебных учреждений определяется экономическими факторами, то исследование методических основ оценки финансирования являются очень важными. В большей части от финансирования лечебных учреждений и эффективности их использования в дальнейшем определяется социально – экономическая эффективность не только учреждения здравоохранения, но и населения, потенциальных пациентов. Поэтому лечебным учреждениям необходимо на постоянной основе проводить оценку и анализ своего финансового положения и эффективности использования финансовых средств в условиях их недостатка и поэтому тема нашей работы является наиболее актуальной на сегодняшний день.[1]

Методика оценки и анализа финансового положения лечебного учреждения основывается на системе показателей эффективности использования финансовых ресурсов. В целом систему оценки финансирования лечебного учреждения представим на рисунке 1.

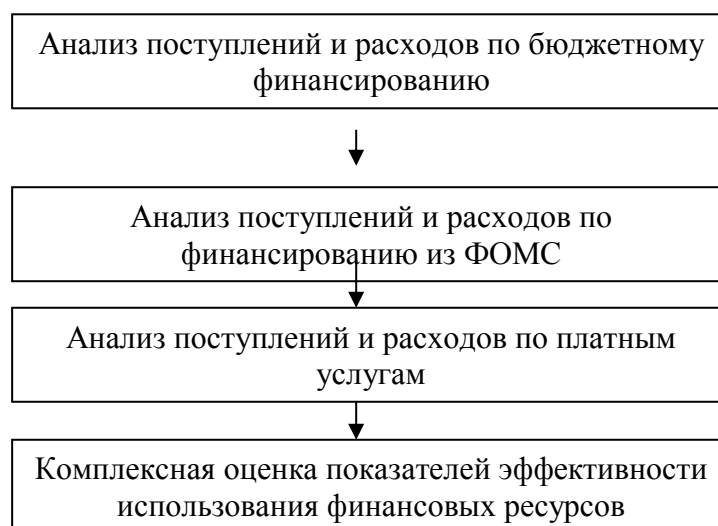


Рисунок 1 - Этапы анализа финансирования лечебного учреждения

В ГБУЗ РМ «Детская стоматологическая поликлиника» на данный период времени имеется два источника финансирования: бюджетное финансирование и средства обязательного медицинского страхования.

Во-первых, сначала необходимо провести анализ основных источников финансирования. Рассмотрим более подробно источники финансирования расходов ГБУЗ РМ «Детская стоматологическая поликлиника». Динамика

показателей финансирования расходов ГБУЗ РМ «Детская стоматологическая поликлиника» представлены на рисунке 2.

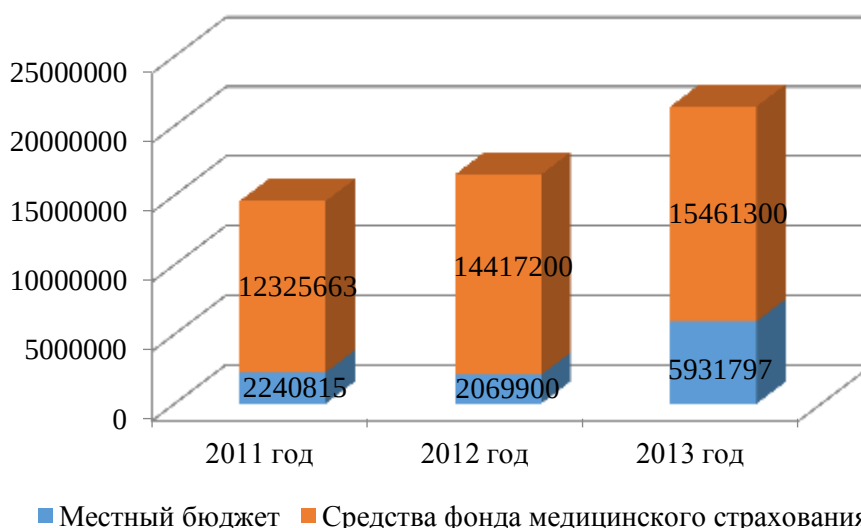


Рисунок 2 – Источники финансирования расходов ГБУЗ РМ «Детская стоматологическая поликлиника»

Финансирование ГБУЗ РМ «Детская стоматологическая поликлиника» на 72,3% происходит за счет средств ФОМС. Удельный вес внебюджетного финансирования составил в 2011 году – 84,6%; в 2012 г – 87,4%; в 2013 г – 72,3%. Бюджетное финансирование текущей деятельности составило по годам: в 2011 году – 15,4%; в 2012 году – 12,6%; в 2013 году – 27,7%. Данное снижение и незначительная сумма финансирования расходов стоматологической поликлиники были вызваны изменениями макроэкономических факторов в стране и регионе в 2011 – 2012 гг. [2]

Таким образом, сокращение финансирования фондом ОМС ГБУЗ РМ «Детская стоматологическая поликлиника» приводит к уменьшению объемов и видов помощи, снижению уровня внедрения современных технологий лечения, падает заинтересованность врачей в таком варианте работы. Назревает кризисная ситуация. С одной стороны, она проявляется несостоятельностью действующей модели ОМС, а с другой - формированием объема лечебно-профилактических процедур, который никем не финансируется. В 2011 – 2013 гг. у поликлиники не было лицензии и разрешение Министерства здравоохранения РМ на оказание платного вида услуг. Поэтому в перспективе на 2014 – 2015 гг. у ГБУЗ РМ «Детская стоматологическая поликлиника» выделился сектор платных услуг, реализуемых в специально выделенном кабинете.

Из рисунка 2 видно, что поступления бюджетных средств сократились за 2011 – 2012 гг. на 2,8%, но в 2013 году отмечена обратная тенденция, так рост бюджетного финансирования составил 15,1 % по сравнению с 2011 годом. Данные средства предоставлялись региональным бюджетом РМ и его удельный вес в общей сумме финансирования вырос. В поликлинике всего 3 отделения: лечебно - хирургическое, ортодонтическое, лечебно -

профилактическое. Стоимость во всех отделениях устанавливается одна на год. Зависит от количества ует (условная единица труда) с одного больного. В хирургии не больше 2 ует (сложное удаление зуба), в лечебно-профилактическом - максимум 7 ует. Самое большое количество ует в ортодонтии. С одного больного до 15 ует. (осмотр, снятие слепков для пластины, далее подгон пластины под прикус).

Вторым этапом анализа финансирования лечебного учреждения является фактическое соотношение расходов в отчете об исполнении бюджета главного распорядителя, распорядителя, получателя бюджетных средств, главного администратора, администратора источников финансирования дефицита бюджета, главного администратора, администратора доходов бюджета (ф. 0503127). На данном этапе анализа происходит взаимоувязка соответствия фактических расходных обязательств и утвержденных по форме значений. Плановая сумма расходов поликлиники рассчитывается согласно данным Министерства здравоохранения РМ и лечебного учреждения (берут количество посещений за предыдущий год) и умножают на коэффициент, который установлен вышестоящей организацией: 2011 год - 3,4, 2012 год - 3,6, 2013 год - 3,5. Бюджетное финансирование в 2011 – 2013 гг. было исполнено ГБУЗ РМ «Детская стоматологическая поликлиника» на 100%. Исполнение расходных обязательств по средствам обязательного медицинского страхования представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Утвержденные и исполненные значения расходных обязательств ГБУЗ РМ «Детская стоматологическая поликлиника» в 2011 – 2013 гг.

Статьи сметы расходов	2011 год		2012 год		2013 год	
	Утверждено, руб.	Исполнено, %	Утверждено, руб.	Исполнено, %	Утверждено, руб.	Исполнено, %
Заработная плата	7301619	100,0	8373500	99,4	8607000	95,8
Прочие выплаты	19450	100,0	7000	100,0	3200	100,0
Начисления на оплату труда	1895963	97,1	2197300	98,3	1975100	90,4
Услуги связи	50600	100,0	65800	100,0	56500	100,0
Транспортные услуги	13188	100,0	8900	100,0	-	-
Коммунальные услуги	358435	102,4	255300	101,6	321997	110,7
Услуги по содержанию имущества	122500	100,0	256400	103,9	4266400	100,0
Прочие услуги	513857	101,6	216200	100,0	180700	100,0
Увеличение стоимости	32000	99,8	32200	100,0	673000	100,0

основных средств						
Увеличение стоимости материальных запасов	4034331	100,0	4909200	100,0	5290900	99,8
Итого расходов	14566478	104,3	16487100	112,4	21393097	135,0

Оценка таблицы 1 показала, что по большей части статей расходных обязательств суммы расходов были выполнены на 100%, но по некоторым статьям был отмечен недостаток средств исполнения, то есть у лечебного учреждения имеется дефицит средств. Дефицит средств наблюдался по таким статьям расходов, как коммунальные услуги (10,7%), и в целом по всем статьям на 35%. Заработная плата работников лечебно-профилактического учреждения была не исполнена на 4,2%, начисления на оплату труда – на 9,6%, материальные запасы – на 0,2%, что позволяет сделать вывод, что у поликлиники имеются свободные финансовые средства по данным статьям. Первая проблема всех учреждений здравоохранения - финансирование.

Таким образом, анализ финансирования лечебного учреждения позволил сделать следующие выводы. Объем финансирования ГБУЗ РМ «Детская стоматологическая поликлиника» не значительно, но имеет отклонения, как в сторону перерасхода, так и в сторону дефицита. Финансовые ресурсы, выделяемые из республиканского бюджета, не закрепляются за определенными статьями расходов, что приводит к возможности не корректного их использования. [3]

Поэтому, следующим этапом анализа мы предлагаем провести комплексную оценку эффективности расходования денежных средств по предложенной нами системе показателей, отражающих эффективность использования и управления финансовыми средствами ГБУЗ РМ «Детская стоматологическая поликлиника». Мы предлагаем расширить проведенный анализ по основным источникам финансирования показателями эффективности использования финансовых ресурсов (таблица 2).

Таблица 2 - Показатели эффективности использования финансовых средств ГБУЗ РМ «Детская стоматологическая поликлиника»

Показатели эффективности поступления денежных средств	Формула расчета	Обобщающий показатель	Значения показателя		
			> 3 - избыточно	2,5 - 3 - достаточное финансиров	< 2 - дефицит
Коэффициент эффективности	сумма поступивших ФС из местного	Коэффициент эффективности			

ти поступления бюджетных средств ($K_{\text{эф.пост.б.с.}}$)	бюджета / сумма израсходованных ФС	ости поступления средств в ЛПУ = $K_{\text{эф.пост.б.с.}}$ + $K_{\text{эф.пост.пл.}}$ + $K_{\text{эф.пост.ОМС}}$ = 0,3+0,7=1,0	финансирование	ание	финансирования
Показатели эффективности поступления денежных средств	Формула расчета	Обобщающий показатель	Значения показателя		
Коэффициент эффективности поступления средств от платных услуг ($K_{\text{эф.пост.пл.}}$)	сумма поступивших ФС от платных услуг / сумма израсходованных ФС (не рассчитывается для данного учреждения)				
Коэффициент эффективности поступления средств из ФОМС ($K_{\text{эф.пост.ОМС}}$)	сумма поступивших ФС из ФОМС / сумма израсходованных ФС				
Эффективность использования бюджетных средств (эф.исп.б.с.)	сумма израсходованных ФС по факту / сумма израсходованных ФС по смете	Эф-ть использования ден. средств = 0,7	< 1 - денежные средства используются наиболее эффективно	1 - денежные средства используются эффективно	>1 - денежные средства используются неэффективно
Коэффициент эффективного распределения	сумма израсходованных ФС из ФОМС по факту / сумма	Коэффициент эффективного распределения	<1 - денежные средства по ОМС распределяются	1 - денежные средства по ОМС распределяются	> 1 - денежные средства по

ия денежных средств ОМС	израсходованн ых ФС ИЗ ФОМС по смете	ения денежных средств ОМС = 0,5	ются наибо лее эффективно	ются эффективно	ОМС распред еляются неэффек тивно

Предложенные аналитические процедуры характеризуют эффективность работы амбулаторно-поликлинического звена, показывают тенденцию при оценке эффективности расходования средств по медицинскому страхованию, выявленные как в результате внутреннего анализа, так и ревизионным аппаратом территориального фонда ОМС.

Таким образом, анализ эффективности использования денежных средств лечебно-профилактическим учреждением является основным вопросом в управлении здравоохранением. По данным анализа, мы предлагаем следующие направления по развитию ГБУЗ РМ «Детская стоматологическая поликлиника»:

- необходимо обеспечить государственную поддержку развитию всех форм финансирования (бюджетной, МС, ОМС, хозрасчетной);
- считать национальным приоритетом сохранение службы детской стоматологии, возобновить подготовку по отдельной программе, обеспечив, таким образом, службу квалифицированными кадрами;
- разработать программу подготовки специалистов в системе пост дипломного образования;
- провести дифференцированное переоснащение детских стоматологических отделений, стоматологических поликлиник, стоматологических кабинетов с учетом оснащения их рентгеновскими кабинетами; выделять квартиры (2-3 комнатные), оснащать их стоматологическим оборудованием, приглашать врачей для работы по контракту для оказания стоматологической помощи детям. Врач общего профиля частной клиники должен иметь лицензию на это право, пройдя собеседование, экзамен или обучение. [4]

В заключении отметим, что анализ финансового обеспечения лечебного учреждения обеспечивает решение главной задачи медицинских учреждений - оптимального управления финансовыми потоками и обеспечения руководителей всех уровней достоверной и своевременной медико-экономической информацией для принятия решений.

Использованные источники:

1. Каковы особенности анализа финансовых показателей подразделений поликлиники и стационара // Экономика ЛПУ в вопросах и ответах. – 2013. - № 11 [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.zdrav.ru/articles/practice/detail.php?ID=91182>

2. Пироговский М. Л. Ресурсы экономических служб в медицинских учреждениях [Текст] / М. Л. Пироговский // Новые задачи современной медицины: материалы II междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, май 2013 г.). - СПб.: Реноме, 2013. - С. 75-78.
3. Соловьева В. Ю. Развитие финансового обеспечения системы здравоохранения [Текст] / В. Ю. Соловьева // Молодой ученый. - 2013. - №5. Т.1. - С. 224-226.
4. Финансовые средства медицинских учреждений: учебно-методическое пособие для самостоятельной работы студентов заочной формы обучения по направлению подготовки бакалавров 080100.62 Экономика. – Ставрополь: Изд-во СтГМУ. – 2014. – 33с.
5. Экономический анализ деятельности лечебно-профилактического учреждения / под ред. Б. Е. Романова – Петрозаводск: изд-во Петрозаводского государственного университета, 2009. – 43с.

Саранцева Е. Г., к.э.н.

доцент

Вавилина Ю.Ю

студент 5го курса

ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный

университет им. Н.П. Огарева»

Россия, г. Саранск

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУЗЕЕВ

Аннотация

В данной статье рассматриваются показатели деятельности музеев, с помощью которых можно проанализировать эффективность функционирования данных учреждений культуры.

Ключевые слова:

Музеи, музейный фонд, факторы, контингент посетителей, бюджетные доходы, собственные доходы.

Для культурного развития современного общества необходимо функционирование таких социальных институтов как музеи. Прежде всего деятельность музеев направлена на сохранение истории и наследий разных народов, что непосредственно занимает важное место в образовательной сфере.

Так как музеи являются некоммерческими учреждениями оценить финансовый результат их деятельности трудно, так как в отличие от коммерческих предприятий, где существуют общепринятые показатели и результатом деятельности является прибыль, в данных учреждениях такой результирующий показатель не используется, а существуют свои специфические.

Для анализа деятельности музеев можно выделить следующие группы показателей

Первая группа общие показатели учреждений не производственной сферы:

Показатели обеспеченности трудовыми ресурсами

Показатели состояния основных средств

Показатели материальных ресурсов,

Данный перечень является общим среди учреждений производственной непроизводственной сферы, так как все они не смогут функционировать без основных средств, трудовых и материальных ресурсов. Расчет данных показателей является важной частью анализа деятельности музеев. Необходимость расчета таких показателей также играет большую роль в планировании деятельности музеев, так, например, создание новых экспозиций, проведение выставок и др.

Другая группа показателей является специфическими, то есть для каждого учреждения они разные, так основные количественные показатели деятельности музеев следующие.

-Количество музейных предметов (ед.)

-Количество индивидуальных посетителей (тыс. чел.)

-Количество экскурсионных посетителей (тыс. чел.)

-Количество экскурсий (ед.)

-Количество выставок (ед.)

Без анализа данных показателей нельзя четко определить объемы работы музеев.

Таблица 1 Динамика посещения музеев Минкультуры России.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Число						
посещений	226783,5	232053	227055,3	232872,9	248344,5	260560,8
музеев России						

Из таблицы 1 видно, что динамика посещаемости имеет тенденцию к росту, это является положительным моментом для развития современного общества, так как деятельность музеев способствует повышению качества обучения населения. Так же необходимо исследовать контингент посетителей, для выявления целевой аудитории, вследствие чего услуги, которые предоставляют музеи будут дифференцированы под определенную группу потребителей.



Рисунок 1 Распределение посетителей по образованию.

При анализе контингента посетителей, их группировка и выявление предпочтений может происходить по различным принципам, так можно выделить следующий ряд факторов по информационному предпочтению

- аннотации, этикетки в зале;
- путеводитель;
- рассказ экскурсовода;
- консультация сотрудника музея, смотрителя;
- аудиогид;
- компьютер, мультимедийный киоск в зале музея;
- другое.

По возрастному критерию, по половому соотношению и т.д.

Следует отметить, что для анализа посетителей так же необходимо учитывать факторы, способствующие привлечению их в музеи, на основании которых можно увеличить приток посещений музеев.

Таблица 2 Факторы, влияющие на посещение музеев различных групп населения

Факторы	% посетителей
-Выставка на интересную тему для меня	52,4
-Новая экспозиция	35,2
-Яркое событие мероприятие	36,6
-Дни бесплатного посещения	12,4
-Цикл летний, экскурсии	5,5
-Что-то еще	9,7

Анализ показателей количества посетителей необходим при расчете взаимосвязанных с количественными показателями, к ним относятся следующие: определение нагрузки на определенный персонал. Так же от

количества посетителей зависит структура трудовых ресурсов, так, например, при большом объеме посетителей, значительный удельный вес в трудовых ресурсах будут занимать лекторы и экскурсоводы.

Одной из главных составляющих, обеспечивающих деятельность музеев, является наличие музейных фондов.

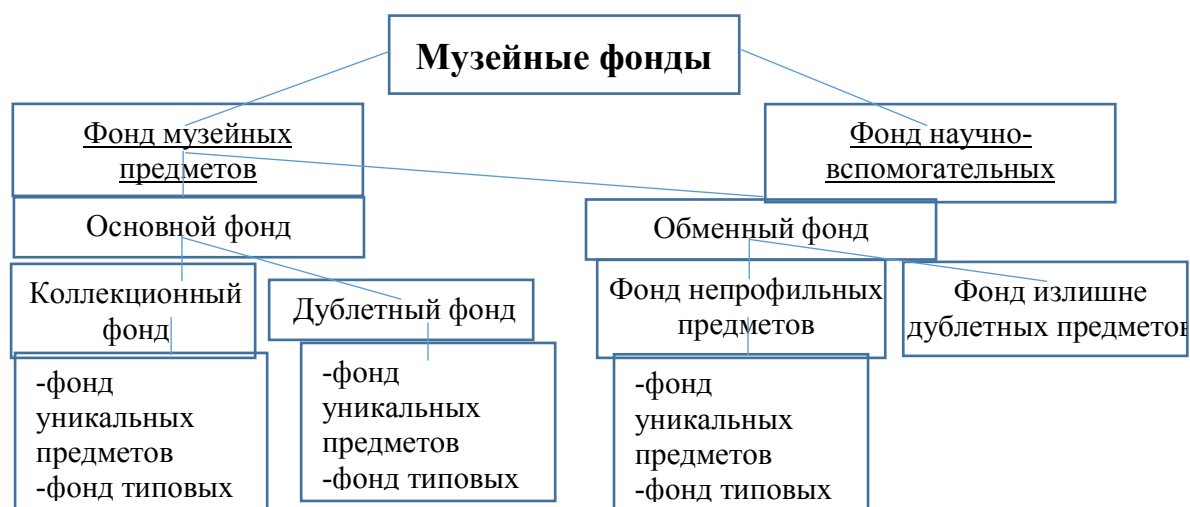


Рисунок 2 Музейные фонды

Из рисунка 2 видно, что музейные фонды имеют ряд составляющих, данная схема может так же быть детализирована. Анализ количества музейных предметов необходим для рационального использования музейного фонда. Так при анализе осуществляется группировка предметов по коллекциям или по отдельности, по определенной тематике, сравнивается количество уже имеющихся предметов и поступивших, определяется их ценность.

Так на примере Государственного Эрмитажа представлена группировка музейных предметов и коллекций.

Таблица 3 Экспонаты, стоящие на учете в Государственном Эрмитаже на 1 января 2013 г

Группировка экспонатов	Количество
произведений живописи	16 903
графических работ	622 452
скульптур	12 798
произведений прикладного искусства	357 725
археологических памятников	751 045
памятников нумизматики	1 122 769
редких книг	341
Оружия	13 954
Документов	56 899
предметов истории техники	3017
предметов печатной продукции	270
прочих экспонатов	147 898

Таблица 4 Состав коллекций Государственного Эрмитажа.

Название коллекции	Количество предметов
коллекция древностей эпохи палеолита	40 726
коллекция витражей	576
коллекция западноевропейского фарфора	13 147
коллекция западноевропейского рисунка	49 009
коллекция западноевропейской скульптуры	2768

Так на основании показателя количество музейных фондов рассчитывается место, необходимое для выставления предмета, так - на один экспонируемый музейный предмет необходимо 0,4 кв. метров экспозиционных площадей и размеры площадей для хранения фондов музея определяются в соответствии с нормативом – 7 кв. метров на 1000 музейных предметов.

Далее можно выделить следующие количественные показатели в зависимости от функций музеев.

1 Формирование музейного фонда рассчитывается как количество предметов, поступивших в музейное собрание в результате выполнения работ по выявлению и собиранию музейных предметов и музейных коллекций.

2 Хранение музейных предметов и музейных коллекций рассчитывается как количество музейных предметов, прошедших регистрацию в инвентарных книгах фондов.

3 Доля экспонирующихся музейных предметов от общего числа музейных предметов и коллекций рассчитывается как отношение количества экземпляров экспонирующих музейных предметов к количеству экземпляров общего музейного фонда и умноженное на 100%.

Расчет данных показателей важен при деятельности музея, так как на основании количества предметов входящий в музейный фонд, их хранения, ведется деятельность данного учреждения.

Следующая группа показателей связана с бюджетными средствами, которые выделяются музеем для выполнения государственного задания и поддержания своей деятельности.

Бюджет российских музеев на 2012 год впервые формировался исходя из выбранной ими схемы финансирования - казенной, автономной или бюджетной. Большинство федеральных музеев выбрали бюджетный вариант, который с одной стороны разрешает заниматься коммерцией, а с другой ставит финансирование в зависимость от госзаказа[4].

Проблема анализа расходования средств состоит в том. Что бюджетных средств не всегда хватает для деятельности данных учреждений.

В полной мере финансируются из бюджета только крупные музеи такие как Эрмитаж, ГМИИ им. Пушкина, Третьяковская галерея, Оружейная палата и др., которые уже стали памятниками истории.

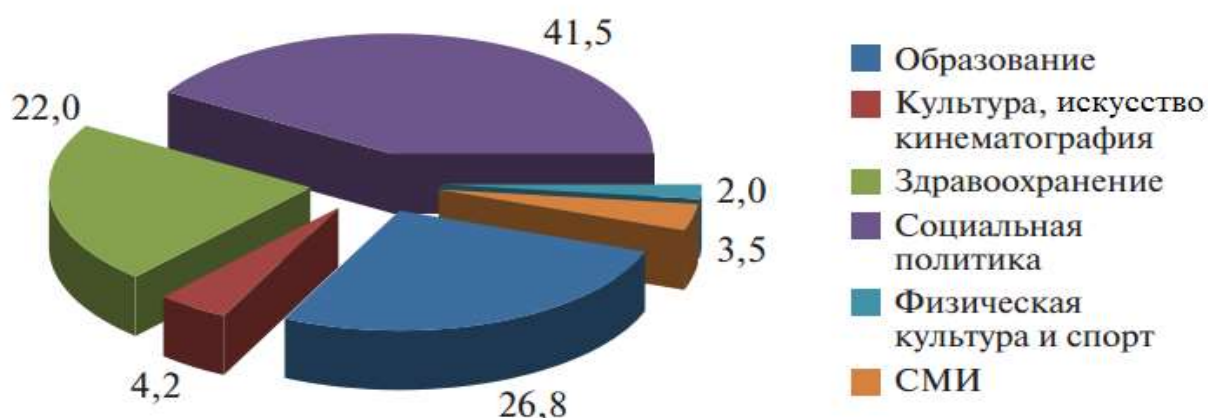


Рисунок 3 Структура расходов федерального бюджета на социально-культурную сферу.

Расходы бюджета на музеи включены в группу «культура, искусство, кинематография». Из рисунка видно, доля расходов на данный сегмент не велика и в свою очередь делится еще на подгруппы.

Так же Музеи могут осуществлять деятельность приносящую доход. Так как после разделению бюджетных учреждений старого типа на казенные бюджетные и автономные, у музеев появилось больше самостоятельности, и при этом все доходы, полученные от ведения коммерческой деятельности, остались в их распоряжение. Поэтому музеи не только могут вести деятельность приносящую доход, но и заинтересованы в этом. В связи с этим можно выделить перечень стоимостных показателей, который к ним относят:

- Стоимость входа
- Стоимость экскурсионного, лекционного и консультативного обслуживания посетителей музея
- Стоимость реализации сувенирной продукции.

Однако даже большой музей не может привлечь большие средства от коммерческой деятельности.

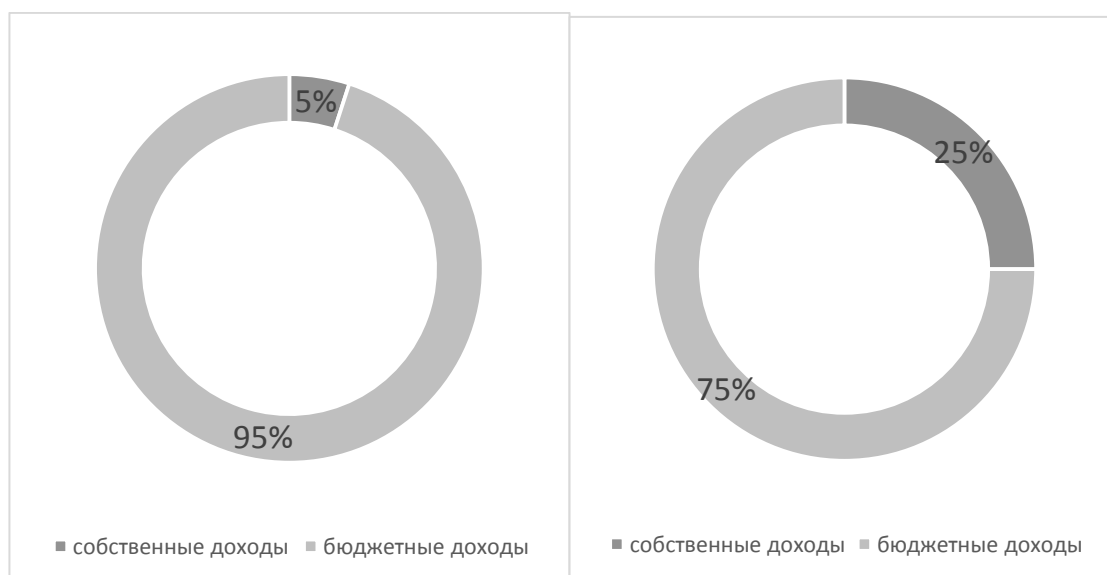


Рисунок 4 Структура доходов музеев.

Из рисунка видно, что собственные доходы не смогут покрыть в полной мере расходы музеев. Доход больших музеев от предпринимательской деятельности могут составлять до 25%, но для небольших музеев это цифра значительно ниже.

В настоящий момент основным самостоятельным доходом музеев является плата за входной билет. Все остальные источники связанные и коммерческой деятельностью на данном этапе развития музейной сети имеют небольшой, а иногда незначительный вес в структуре доходов.

Таким образом анализ деятельности музеев включает в себя расчет разнообразных показателей учитывающих, объемы проведенных работ, обеспеченность трудовыми материальными ресурсами, состояния основных средств и их использование.

Использованные источники:

1. Отчет по государственному контракту от 31.05.2012 № 1048-01-41/06-12 о выполнении научно-исследовательской работы «Интеграция музеев в региональное социокультурное пространство» [Электронный ресурс] - http://mkrf.ru/upload/mkrf/mkdocs2012/14_11_2012_3.pdf
2. Число посещений музеев Минкультуры России [Электронный ресурс] - http://hub.opengovdata.ru/dataset/emiss_37793
3. Отчет Государственного Эрмитажа 2013 [Электронный ресурс] - http://www.hermitagemuseum.org/wps/portal/hermitage/about/facts_and_figures/?lng=ru
4. Новое финансирование музеев: самостоятельность пополам с зависимостью [Электронный ресурс] - <http://ria.ru/culture/20120307/586584403.html>

Сафонов В.И., к.ф.-м.н.
доцент
кафедра информатики и ВТ
ФГБОУ ВПО МордГПИ
Россия, г. Саранск

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Происходящая в настоящее время информатизация общества связана с проникновением информационных технологий (ИТ) практически во все области знания. Персональные компьютеры являются привлекательным и эффективным инструментом проведения исследований ученых в различных научных областях. ИТ занимают в системе педагогических технологий особое место благодаря таким возможностям, как, например, индивидуализация учебного процесса, дифференциация обучения, его наглядность, обеспечиваемая широким использованием мультимедиа.

Ключевые слова: технология, педагогическая технология, информационные технологии, образование

Новые технологии приводят к интенсификации и существенному снижению затрат на производство. В этих условиях важной является подготовка человека к полноценному вхождению в общество нового типа. Очевидно, что для решения этого вопроса необходимо формирование умения оперировать большими объемами информации в ходе выполнения конкретной деятельности, самостоятельно приобретать знания. Здесь требуется решение целого спектра задач, одна из которых – модернизация современного образования. Ее целью является индивидуализация и дифференциация процесса обучения, предоставление образования в соответствии с потребностями информационного общества.

Обратимся к понятию «технология». Оно имеет много трактовок. Интересно проследить эволюцию этого понятия. Если обратиться к началу XX века, то оно трактовалось прагматически: «Технология – наука о способах и средствах переработки сырых материалов в предметы потребления. Технология разделяется на техническую, занимающуюся изменением формы сырых веществ, и химическую, занимающуюся изменением формы сырых веществ» [1]. Как можно видеть, использование технологий в социальных процессах, например, в обучении, не подразумевается. К середине XX века содержание данного понятия расширилось, что свидетельствует о его проникновении в различные сферы человеческой деятельности: «Технология – совокупность процессов обработки или переработки материалов в определенной области производства, а также научное описание способов производства» [2].

Данное понятие применяется и в педагогике, где оно имеет особый смысл.

Педагогическая технология – совокупность психолого-педагогических установок, определяющих специальный набор и компоновку форм, методов, способов, приемов обучения, воспитательных средств; она есть инструментарий педагогического процесса (Лихачев Б.Т.).

Педагогическая технология – это содержательная техника реализации учебного процесса (Беспалько В.П.).

Педагогическая технология – это описание процесса достижения планируемых результатов обучения (Волков И.П.).

Педагогическая технология – это продуманная во всех деталях модель совместной педагогической деятельности по проектированию, организации и проведению учебного процесса с безусловным обеспечением комфортных условий для учащихся и учителя (Монахов В.М.).

Педагогическая технология – системная совокупность и порядок функционирования всех личностных, инструментальных и методологических средств, используемых для достижения педагогических целей (Кларин М.В.).

Педагогическая технология – содержательное обобщение, вбирающее в себя смыслы всех определений предыдущих авторов (Селевко Г.К.).

О специфике педагогических технологий говорится в учебном пособии «Педагогические технологии», изданном под общей редакцией академика Академии педагогических и социальных наук Кукушина В.С.: «С одной стороны, технология обучения – это совокупность методов и средств обработки, представления, изменения и предъявления учебной информации, с другой – это наука о способах воздействия преподавателя на учеников в процессе обучения с использованием необходимых технических или информационных средств» [3].

Особое значение определения педагогической технологии представляется в плане системного исследования педагогических систем. Как отмечается в [3], технология обучения – системная категория, структурными составляющими которой являются: цели обучения; содержание обучения; средства педагогического взаимодействия; организация учебного процесса; ученик, учитель; результат деятельности.

Селевко Г.К. в своей работе «Современные образовательные технологии» [4] отмечает, что понятие «технология» может быть использовано в качестве «системообразующего каркаса», а «технологический» подход – к анализу и проектированию педагогических процессов.

Можно отметить, что существуют различные классификации педагогических технологий, с которыми можно ознакомиться, например, в работах [3], [4]. Остановимся на рассмотрении информационных технологий в обучении, как составной части педагогических технологий.

Согласно определению, принятому ЮНЕСКО, **информационная технология** – это комплекс взаимосвязанных, научных, технологических,

инженерных дисциплин, изучающих методы эффективной организации труда людей, занятых обработкой и хранением информации; вычислительную технику и методы организации и взаимодействия с людьми и производственным оборудованием, их практические приложения, а также связанные со всем этим социальные, экономические и культурные проблемы. Персональные компьютеры (как основное средство ИТ) являются эффективным инструментом проведения различных научных исследований. Немаловажен образовательный потенциал ИТ, являющийся объектом изучения педагогики, психологии и методик преподавания различных дисциплин. Многие авторы отмечают специфику ИТ в образовании. Так, в работе [3] информационные технологии в обучении выделяются в отдельную самостоятельную группу. В работе Селевко Г.К. [4] они обозначены как «Компьютерные (новые информационные) технологии обучения» и отнесены к группе «Педагогические технологии на основе эффективности управления и организации учебного процесса». Эта группа включает также такие технологии, как, например, «Технологии уровневой дифференциации», «Технология индивидуализации обучения», «Технология программированного обучения», что подчеркивает их общность с компьютерной технологией обучения. Специфика определяется в первую очередь необходимостью использования компьютерной техники и соответствующего программного обеспечения, что ведет к изменению существующих форм и методов обучения или появлению новых.

Каково же место, которое информационные технологии могут занять в методике обучения математике? Известно, что происходящая в настоящее время информатизация общества приводит к информатизации образования, что, в частности, реализуется применением средств информационных и коммуникационных технологий в обучении. Однако, отметим, что «... информатизация образования рассматривается в настоящее время как новая область педагогического знания, которая ориентирована на обеспечение сферы образования методологией, технологией и практикой решения ... проблем и задач ...» [5]. Это показывает повышение роли информационных технологий в обучении математике.

Обобщая сказанное, отметим, что появление в образовательной среде информационных технологий создает предпосылки изменения существующей системы обучения математике. Внесение корректив в цели математического образования, модернизация методов обучения и появление новых средств обучения математике должно привести к изменению содержания математического образования и появлению новых форм обучения математике. Эти процессы являются важной составляющей развития системы обучения математике, и их выявление представляется важной задачей.

Использованные источники:

1. Брокгауз, Ф.А. Энциклопедический словарь. Современная версия /

- Ф.А. Брокгауз, И.А. Ефрон. – М.: Изд-во Эксмо, 2003. – 672 с.
2. Ожегов, С.И. Словарь русского языка / С.И. Ожегов / Под общ. ред. проф. Л.И. Скворцова. – М.: ООО «Издательство Оникс»; ООО «Издательство «Мир и Образование», 2007. – 1200 с.
3. Педагогические технологии: Учеб. пособие для студентов педагогических специальностей / Под общей редакцией В.С. Кукушина. – Серия «Педагогическое образование». – Москва: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д; Издательский центр «МарТ», 2004. – 336 с.
4. Селевко, Г.К. Современные образовательные технологии: Учеб. пособие / Г.К. Селевко. – М.: Народное образование, 1998. – 256 с.
5. Роберт, И.В. Информационные и коммуникационные технологии в образовании: Учеб.-метод. пособие для педагогических вузов / И.В. Роберт, С.В. Панюкова, А.А. Кузнецов, А.Ю. Кравцова. – М.: ИИО РАО, 2006. – 259 с.

Сафонов В.И., к.ф.-м.н.
доцент
кафедра информатики и ВТ
ФГБОУ ВПО МордГПИ
Россия, г. Саранск

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБРАЗОВАНИИ

В статье показаны некоторые проблемы, сопровождающие процесс информатизации образования. Проводится их рассмотрение с позиций системного анализа.

Ключевые слова: технология, информационные технологии, образование, ментальная модель

Информационные технологии подразумевают наличие двух составляющих: аппаратное (персональные компьютеры, оргтехника и др.) и программное (операционные системы, обучающие программы и др.) обеспечение. Для реализации обучения математике с использованием информационных технологий требуется наличие обеих составляющих. Отметим, что в настоящее время ведется работа по обеспечению ими общеобразовательных школ. Что же сдерживает широкое применение информационных технологий при обучении математике? Почему система образования, в общем, и система обучения математике, в частности, сложно и неоднозначно воспринимает новые технологии обучения?

В своем труде «Искусство системного мышления: необходимые знания о системах и творческом подходе к решению проблем» [1] О'Коннор Д. и Макдермотт И. показывают принципы и методы целостного понимания сложных систем. Сложные системы обладают большим количеством связей, что позволяет ей, как правило, сохранять свою стабильность.

Преобразование сложной системы наталкивается на то, что система противится переменам: «Сила сопротивления изменениям обусловлена появлением других связанных ... элементов...». В этой же работе отмечается, что сопротивление сложной системы – это цена ее стабильности: «Новые методы ... обычно внедряются со скрипом, потому что люди предпочитают работать по-старому. Дело не в том, что они плохие, причина – в системе». Основываясь на этом, можно заключить, что при организации «давления» на систему необходимо учитывать это противодействие «давлению», иначе последствия могут оказаться незапланированными и весьма трагичными.

Каким же должно быть преобразующее воздействие на систему? Необходимо подходящее сочетание действий, известное как «принцип рычага» [1, с. 42]. Его особенность состоит в том, чтобы определить ключевые связи системы и выбрать в ней оптимальную точку приложения рычага. Воздействие на нее позволит с наименьшим усилием получить значительный результат. На практике данный принцип предполагает поиск ответа на ключевой системный вопрос: «что препятствует изменениям?». По мнению О'Коннора Д. и Макдермотта И. «в любой системе важнейшей точкой приложения рычага служат убеждения людей, образующих систему, потому что именно убеждения поддерживают систему такой, какая она есть». Любую деятельность человека направляют глубоко укоренившиеся идеи, способы понимания и т.д., называемые «ментальными моделями». Ментальные модели образуются на основе опыта конкретного человека и направляют все его действия. Приведем примеры ментальных моделей.

Пример 1. «Микрокалькулятор нельзя использовать при обучении математике, так как это приводит к снижению умения выполнять устный счет».

Мало кто может поспорить с этим. В исследовании, посвященном использованию микрокалькуляторов на уроках математики [2] отмечается, что родители старались перевести своих учеников из экспериментальных классов в другие, мотивируя свои действия этой моделью.

Исследования, посвященные внедрению микрокалькуляторов в обучение математике показывали вдохновляющие результаты, эксперименты говорили о повышении эффективности обучения по различным критериям (временные затраты, интерес к предмету, успеваемость и др.). В частности, это [2] и ряд других исследований привели к тому, что главная управляющая часть системы (Министерство просвещения СССР) организовало воздействие на свои подсистемы. Примером этого воздействия является инструктивно-методическое письмо Министерства просвещения СССР «Об использовании микрокалькуляторов в учебном процессе», в котором определялся порядок внедрения калькуляторов в обучение математике для старших классов. Результатом стало оснащение кабинетов математики микрокалькуляторами, повышение

квалификации учителей математики, введение соответствующих дисциплин в программу подготовки учителей математики, выпуск для старших классов учебников математики с учетом новых требований.

Прошло значительное количество времени, и теперь напомним об этом воздействии остаются лишь несколько примеров в школьных учебниках математики, показывающих, что калькулятор может быть использован для ускорения счета, и ряд немногочисленных исследований данного вопроса. В наше время также обсуждается вопрос применения микрокалькуляторов при обучении математике. Связано это, как правило, с появлением у них новых возможностей: они стали содержать большое количество встроенных функций, позволять программировать вычислительные алгоритмы, иметь возможность графически визуализировать получаемые результаты и др. Однако, несмотря на это, можно констатировать ослабление интереса к микрокалькуляторам стороны методистов.

Таким образом, микрокалькуляторы не вызвали у учителей математики «доверия» в плане практики обучения математике. Это кажется парадоксом, так как исследование [2] убедительно показывает обратное. Почему полученные им результаты не вызвали усиливающей обратной связи? Налицо тот факт, что система стабилизировалась. Петля обратной связи не вызвала увеличения воздействия на систему, следовательно, эта связь была уравнивающей. Что же могло стать причиной стабилизации? Мы считаем, что в этом случае решающую роль сыграли ментальные модели. Изучив методику обучения математике, предлагаемую в [2] можно заметить ее существенное отличие от традиционной. Овладение новой методикой учителем предполагало, наряду с большими временными и другими затратами, смену ментальной модели, чего, как теперь уже можно констатировать, по большому счету не произошло.

Отсутствие усиливающей обратной связи привело к тому, что требования к использованию микрокалькуляторов при обучении математике снижались до полного исчезновения. Проблема была решена следующим образом: она исчезла путем изменения ценности исхода, в результате чего выбор потерял смысл. Другими словами, использование микрокалькуляторов при обучении математике перестало являться целью. Соответственно, при исчезновении выбора, проблема также исчезает (нет необходимости среди других «линий поведения» выбирать обсуждаемую). Вследствие этого, в новых школьных учебниках практически исчез материал, посвященный использованию калькуляторов; из программы подготовки учителей математики изъяты соответствующие дисциплины; прекратились поставки микрокалькуляторов в школы и т.п.

Данный пример можно попытаться обобщить на различные педагогические технологии, также успешно развиваемые их основателями и последователями. Действительно, многие технологии показывают весьма

хорошие результаты, но не находят массового применения. Системный анализ может оказать помощь во внедрении полученных идей в систему образования. Как отмечается в [1, с. 80]: «системное мышление мы будем использовать ... для непосредственного решения проблем, и в первую очередь – для преодоления мышления, порождающего проблемы. ... Для демонстрации того, в какой степени наше мышление неотделимо от возникающих у нас проблем...».

Завершая рассмотрение роли ментальных моделей в решении проблем, отметим, что не всегда причина проблемы является точкой приложения рычага. Повлияв на некоторый элемент системы, можно вызвать значительное ее изменение, но это не означает, что этот элемент и есть причина проблемы. В этом и состоит суть «принципа рычага»: выбор оптимальной точки его приложения. Конечно, не только ментальные модели мышления могут стать препятствием для внедрения новых методов. К решению любой проблемы необходимо решать комплексно, учитывая все препятствия.

Использованные источники:

1. О'Коннор, Дж. Искусство системного мышления: Необходимые знания о системах и творческом подходе к решению проблем / Дж. О'Коннор, И. Макдермотт. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 256 с.
2. Болтянский, В.Г. Использование микрокалькуляторов в обучении математике / В.Г. Болтянский, Э.В. Григорян, Л.М. Пашкова, Г.Б. Шахбазян. – М.: Просвещение, 1990. – 208 с.

*Светлаков А.Г., д.э.н.
профессор*

Лебедев М. Э.

студент 4го курса

Букреева Г. А.

студент 4го курса

*ПГСХА им. академика Д. Н. Прянишникова
Россия, г. Пермь*

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ФАКТОРОВ НА КРЕДИТНУЮ ПОЛИТИКУ БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Аннотация:

В статье рассматривается выстраиваемость и доступность кредитных портфелей коммерческих банков для населения и организаций, исходя из сложившейся ситуации в стране.

Ключевые слова:

Кредитный портфель, банковская система, валютный рынок, ВВП, коммерческие банки, внешние и внутренние факторы, ликвидность банка, деловая репутация, надежность банка.

Предпосылки сегодняшней стагнации давали о себе знать еще в 2013

году, так к середине года экономический рост в России практически остановился, ВВП увеличивался темпом в 1,6%, почти вдвое замедлилось кредитование предприятий. Начала снижаться прибыль предприятий и рентабельность во всех секторах Российской экономики. Тогда государственные эксперты ссылались на 5% снижение цен на нефть и цветные металлы, ухудшение условий мировой торговли.

С осени 2014 года российская экономика имеет отрицательный темп роста, во многом, по причине падения цен на нефть, введения взаимных ограничительных мер с Европой и США – в результате национальная валюта имеет нестабильный курс. Правительство РФ, публикуя «антикризисный план» 27 января 2015 года, признаёт спад в экономике страны, снижение её устойчивости, нарастающую социальную нестабильность. По прогнозу Международного валютного фонда российская экономика в 2015 году потеряет 3% ВВП. Министерство экономического развития допускает более печальный сценарий — падение на 5%.

Наиболее уязвимым в сложившейся ситуации становится банковская система страны. Специфика деятельности коммерческих банков, как одних из элементов системы, показывает высокую зависимость от ситуации на валютном рынке, отличившейся экстенсивным характером процесса валютизации счетов как населения, так и предприятий. Существенный урон, нанесенный как национальным, так и частным коммерческим банкам, сопровождается ухудшением их финансовой устойчивости ввиду отсутствия у них резервов для самофинансирования.

Текущее положение национальной экономики формирует представление об актуальности исследования особенностей банковского менеджмента, в частности — кредитной политики финансовых организаций при стремительно изменяющихся условиях внешней среды.

Обеспечение стабильного и устойчивого функционирования банка в долгосрочной перспективе невозможно без создания эффективной системы управления кредитным портфелем, который как нельзя лучше позволяет определить стратегию и тактику развития банка, его возможности кредитования клиентов и развития деловой активности на рынке. От качества и структуры кредитного портфеля в значительной степени зависят финансовые результаты деятельности коммерческого банка, его устойчивость, деловая репутация. Оптимальный, качественный кредитный и инвестиционный портфель положительно влияет на ликвидность банка и его стабильность. Надежность банка важна не только для его акционеров, она важна для всех предприятий и населения, пользующихся услугами банка.

Усугубляет не простую ситуацию введение взаимных ограничений на платежные системы, угроза отключения от SWIFT. Проблему с Visa и Mastercard удалось решить путем переноса процессинга на территорию России в НСПК. По заверению руководства платежных систем, конечные потребители не почувствуют разницы, однако банки могут понести

дополнительные затраты. С одной стороны качественно повысится национальная безопасность, снизится зависимость от иностранных агентов, однако эту процедуру стоило бы провести или раньше или позже, нет нужды создавать дополнительные затраты и проблемы в период кризиса. В кризисный период.

Правительство Российской Федерации пытается повлиять на кредитную политику банков через докапитализацию с помощью эмиссии облигаций федерального займа на 1 трлн рублей, призванных задействовать одно из немногих остающихся преимуществ российской экономики - низкий уровень государственного долга. Также вполне оправдано предпочтение в пользу высокого порогового значения собственного капитала банков, которые могут претендовать на докапитализацию (25 млрд рублей). Решено не распылять средства на поддержку большого числа кредитных организаций, а сконцентрировать имеющиеся ресурсы на двух-трех десятках самых крупных финансовых институтов, контролирующих примерно 90% совокупных банковских активов. Борьб за выживание остальных банков (в том числе с иностранным капиталом), придется только их собственникам. Впрочем, собственникам крупнейших кредитных организаций также предложено софинансировать увеличение их капитализации из иных источников.

Аналитические агентства еще в 2014 году выделили несколько предпосылок замедления развития банковского сектора в России, одной из которых явилась замедленная динамика реального ВВП (рис. 1)[3].



Рисунок 1. Темпы прироста реального ВВП в России в период с 2007-2014 годы

В 2014 году совокупный кредитный портфель вырос не более чем на 15%, охарактеризовавшись значительным замедлением, в 2015 году динамика сектора продолжит ослабевать (рис. 2). Прогноз аналитиков динамики основных сегментов банковского рынка представлен в таблице 1.



Рисунок 2. Динамика банковского сектора в период с 2011 по 2016 годы

Таблица 1. – Прогноз динамики основных сегментов банковского рынка на 2015 год

	Темп прироста в 2014 году, %	Ожидаемый темп прироста в 2015 году, %
Кредитование крупных компаний	12	9–10
Кредитование физлиц	23	19–20
в т. ч. необеспеченные	23	18–19
потребительские ссуды		
в т. ч. Ипотека	28	23–24
Кредитный портфель, всего	15	11–12

Согласно данным, представленным в таблице 1, можно сделать следующие выводы: темп прироста кредитования крупного бизнеса в размере 12% в 2014 году к 2015 году ограничится размером 9-10%, что говорит о замедлении рынка кредитования в данном сегменте. В наибольшей степени среди всех кредитных сегментов притормозит розничное кредитование – с 23% в прошлом году до 20% – в 2015 г. Основной вклад в замедление сегмента внесет необеспеченное кредитование физлиц (23% в 2014 году против 19% в 2015 году), в то время как ипотека сохранит достаточно высокие темпы роста портфеля: на 28% в 2014 г. и 24% – в 2015 году (рис. 3).



Рисунок 3. Темпы прироста кредитования физических лиц в период с 2009 по 2015 годы

Согласно принятому правительством антикризисному плану первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году, планируется выделить из Резервного фонда и Фонда национального благосостояния 2,3 триллиона рублей (около 15% нынешней расходной части федерального бюджета) – больше половины средств предназначено для оздоровления банковского сектора, в первую очередь крупнейшим системообразующим банкам[2].

Значительное влияние на формирование кредитной политики банков сегодня оказывает ухудшение конъюнктуры, снижение среднего кредитного качества заемщиков - наращивание кредитного портфеля в таких условиях приведет только к резкому разбуханию объемов просроченной задолженности. Между тем, доля просроченных розничных кредитов за последний год увеличилась почти вдвое и достигла отметок, которые в прошлый раз были зафиксированы в посткризисном 2010 году; корпоративная просрочка также пошла в рост. В связи с этим, банки усиливают требования и контроль заемщиков[1].

Таким образом, продавливание ускоренной кредитной экспансии, на которую делают ставку Центральный банк и руководство РФ, не только мало реалистично, но и опасно, поскольку довольно быстро может привести к возникновению необходимости в новой докапитализации банков. К счастью, банковская система самостоятельна, заставить банкиров в условиях кризиса разом переключить финансовые потоки с высокоприбыльных валютных и иных спекуляций на рискованное кредитование реального сектора экономики может только введение жесткого контроля за движением капитала внутри страны.

Использованные источники:

1. Распоряжение Правительства РФ от 27 января 2015 г. № 98-р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru>
2. Развитие банковского рынка в 2014–2015 годах. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru>
3. Medusa Project информационный портал. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://meduza.io>

*Светлаков А.Г., д.э.н.
профессор*

Лебедев М. Э.

студент 4го курса

Букреева Г. А.

студент 4го курса

ПГСХА им. академика Д. Н. Прянишникова

Россия, г. Пермь

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ОТРАСЛИ АВИАЦИОННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РФ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: в статье рассматривается состояние безопасности и независимости авиационной гражданской промышленности в современных условиях. Проведен анализ производства самолётов и авиадвигателей за период 2007–2014 годы.

Ключевые слова: авиастроение, авиапромышленность, гражданская авиация, авиадвигатель, производство, анализ, прогноз, самолет, субсидии.

Ситуацию в отечественном гражданском авиастроении нельзя охарактеризовать однозначно. С одной стороны, ведутся работы над перспективными моделями самолётов и двигателей к ним. В то же время, сегодня немалую долю комплектующих Россия закупает за границей.

С 2001 года правительство пытается реанимировать отрасль, вкладывая огромные средства в развитие и модернизацию. Но и по сей день на тех площадях, где раньше выпускали 300 пассажирских самолетов в год, сегодня выпускается не более 25 лайнеров. Продолжает действие программа по субсидированию процентов по кредитам для закупки иностранного высокоточного оборудования для моторных и агрегатных предприятий[4].

В 2013 году вступила в силу программа развития отрасли гражданского авиастроения до 2025 года, в неё заложено 1,7 трлн. рублей. [1]. К сожалению, государственная поддержка отрасли за 13 лет не оправдала ожидания. Разработан всего лишь один лайнер - Sukhoi Superjet 100 предназначенный для перевозок средней дальности. Sukhoi Superjet 100 является единственным самолётом, производимым на территории Российской Федерации и имеющий международные лётные сертификаты

ICAO – это означает, что объединенная авиастроительная корпорация (ОАК) имеет право продавать свой лайнер по всему миру [2].

Помимо Sukhoi Superjet 100 ОАК производит и другие модели пассажирских и грузовых самолётов, разработанных на основе советских предшественников или их модификаций.

Таблица 1– Строительство гражданских самолетов ОАК РФ в период с 2007-2014г.

Модель	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ил-96-300/400/Т	3	2	1	4	1	2	1	1
Sukhoi Superjet 100	1	3	1	2	5	12	24	24
Ту-204/214	2	10	6	4	6	1	2	2
Ан-148	3	5	1	2	3	6	4	5

Как видно из таблицы 1, к 2014 году производственные мощности сконцентрированы на выпуске Sukhoi Superjet 100. Грузовой лайнер серии ИЛ-96 снят с производства в 2014 году, так же прекращена его пассажирская эксплуатация. С 2010 года самолет серии Ту-204 производится только в грузовой модификации, а так же для нужд МЧС.

Текущая сложная экономическая ситуация практически не оказывает влияние на авиастроительную отрасль, за исключением ситуации с самолетом Ан-148. Двигатели для этого лайнера производятся в Украине, в Запорожской области, российская промышленность не имеет подходящих аналогов для их замены. Сейчас производство этого лайнера приостановлено[3].

Согласно расчетным данным таблицы 2 можно утверждать, что в исследуемый период произошло снижение выпуска Ил-96-300/400/Т: в среднем за год производилось по 2 самолету. Ежегодно количество самолетов Ил-96-300/400/Т шло на спад в среднем в 0,73 раз или на 27%. За последние 5 лет было выпущено 2 лайнера этой модели в модификации «Пункт управления» для обслуживания президента РФ и 3 лайнера в модификации Т – грузовой.

Таблица 2 – Показатели строительства самолета Ил-96-300/400/Т в ОАК РФ в период с 2007-2014 гг.

Показатели/годы	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Производство, шт.	3	2	1	4	1	2	1	1

Производство Sukhoi Superjet 100 в количестве 24 самолетов в 2013 и 2014 гг. является приоритетной новой разработкой в ОАК (таблица 3). На протяжении исследуемого периода среднее количество производимых самолетов данной марки составило 3 шт., в относительном выражении увеличение в среднем произошло на 148%. Приоритетным рынком сбыта для Sukhoi Superjet 100 является восток. Так последняя крупная поставка этих лайнеров была совершена в Индию.

Таблица 3– Показатели строительства самолета Sukhoi Superjet 100 в ОАК РФ в период с 2007-2014 гг.

Показатели/годы	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Производство, шт.	1	3	1	2	5	12	24	24

Проведя исследование гражданского самолета марки Ту-204/214(таблица 4), можно сделать следующий вывод: с 2009 года производство данной марки было сокращено: с 10 единиц в 2008 году до 2 единиц в 2014 году. Причиной тому устаревшая конструкция и неэкономичные двигатели. Было установлено, что выпуск данной модели очень неконкурентоспособен, и ежегодно в среднем количество не менялось за весь исследуемый период (средний абсолютный прирост =0). В основном Ту-204 выпускается в трёх модификациях: грузовой, для нужд МЧС и для ФГБУ «Специальный лётный отряд „Россия“» Управления делами Президента Российской Федерации.

Таблица 4 – Показатели строительства самолета Ту-204/214 в ОАК РФ в период с 2007-2014 гг.

Показатели/годы	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Производство, шт.	3	5	1	2	3	6	4	5

Таблица 5 – Показатели строительства самолета Ан-148 в ОАК РФ в период с 2007-2014 гг.

Показатели/годы	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Производство, шт.	2	10	6	4	6	1	2	2

Данные таблицы 5 свидетельствуют о том, что в среднем за год выпуск марки Ан-148 составил 3 самолета. Ежегодное количество производимых самолетов Ан-148 увеличилось в среднем на 15,7%. Данный самолёт производится ОАК по лицензии украинской компании «Авиант», и производится в большей степени для среднемагистральных авиагрузоперевозок.

Таблица 6 – Производство двигателей для гражданской авиации с 2007-2014 гг.

Показатели	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Производство, шт.	29	49	25	37	37	51	69	71

Анализируя данные таблицы 6 можно сделать вывод о том, что в период с 2007 по 2014 гг. в среднем за год производилось 46 двигателей для гражданских лайнеров объединенной авиастроительной корпорации РФ. Ежегодно количество производимых двигателей увеличивалось в среднем на 6 единиц или на 29%. Основной продукцией являются двигатели к

среднемагистральному лайнеру Sukhoi Superjet 100 и комплектующие для текущего ремонта самолётов, находящихся в эксплуатации.

На рисунке 1 представлен график производства двигателей в исследуемом периоде.

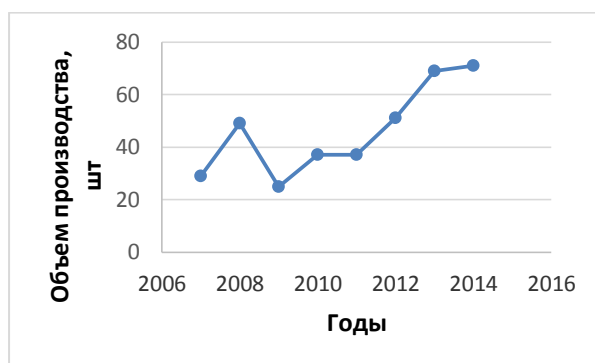


Рисунок 1 – Производство двигателей для гражданской авиации по годам

Построим уравнение для выпуска авиадвигателей, предполагая, что тренд имеет вид параболы.

После расчетов получили уравнение тренда:

$$y = 1,31t^2 - 6,167t + 40,357, R^2 = 0,78.$$

То есть, данное уравнение объясняет вариацию объема выпуска авиадвигателей на 78%. Причем, расчетные значения отличаются от фактических на 7,22%.

Построенное уравнение статистически значимо и надежно и может использоваться в качестве прогноза: расчетный F-критерий Фишера составил 8,66 и превышает табличное значение F-критерия Фишера (6,61).

Таким образом, объем производства двигателей в 2015 году составит:

$$y(9) = -6,167 + 1,31 \cdot 9 + 40,357 \cdot 9^2 = 91 \text{ шт.}$$

Построим график первичных данных по производству авиадвигателей и выровненных по параболе (рис.2).

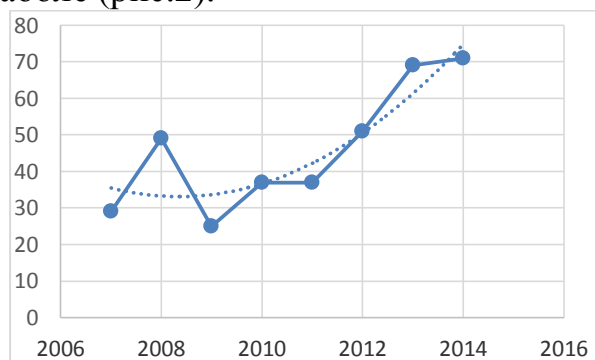


Рисунок 2 – Линия тренда производства двигателей для гражданской авиации

Как видно по графику квадратичная функция хорошо аппроксимирует исходные данные.

Безусловно, российская авиационная гражданская промышленность находится в стадии своего возрождения, проведенный анализ это доказывает. Растут объёмы производства, объединенная авиастроительная

корпорация смогла вывести на мировой рынок свой новый лайнер Sukhoi Superjet 100, готовится к первому испытательному полёту магистральный самолёт MC-21. Сегодня рынок разделен между двумя авиагигантами – Европейским Airbus и американским Boeing, однако сложившаяся в последние месяцы экономическая обстановка создаёт условия для создания собственной, независимой от внешних поставщиков конкурентоспособной продукции.

Использованные источники:

1. Развитие авиационной промышленности на 2013 - 2025 годы: государственная программа Российской Федерации 15.04.2014 N 303// [Электронный ресурс] http://minpromtorg.gov.ru/activities/state_programs
2. Министерство промышленности и торговли Российской Федерации (Минпромторг) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minpromtorg.gov.ru>.
3. ОАО «Объединённая авиастроительная корпорация» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minpromtorg.gov.ru>
4. Содружество авиационных экспертов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aex.ru>.

*Светличная Е.Ю.
студент 3го курса*

*Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь*

«КЛЮЧ КОММЕРЦИИ» — ПЕРВАЯ КНИГА ПО ДВОЙНОЙ БУХГАЛТЕРИИ В РОССИИ

Аннотация: В данной статье представлено развитие журнальных изданий по бухгалтерскому учету на примере "Ключ коммерции" — первой книги по двойной бухгалтерии в России.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, ключ коммерции, двойная бухгалтерия, дебет, расходы, бухгалтерский баланс, счет.

Развитие и становление любой науки невозможно без организованного общения, обмена мнениями, идеями, теориями. Помимо прямого (живого) обсуждения на семинарах, съездах, конференциях, единственным эффективным оперативным средством обмена информацией является пресса.

Развитие печатных изданий, в частности журналов, тесно взаимосвязано с развитием конкретной отрасли науки.

Первые журнальные издания по бухгалтерскому учету в России появились в 18 веке.[1] По современным понятиям они, конечно были несовершенны и реально представляют интерес, в основном, для историков и академических работников. Однако знать историю развития своей профессии, жизни и деятельности тех, кто создавал и развивал теорию и практику учета, должен каждый бухгалтер, поскольку без прошлого нет настоящего, без настоящего – будущего.

Для русских

бухгалтеров 1783 год ознаменовался тем, что в Санкт-Петербурге в типографии при Императорском Артиллерийском и Инженерном Кадетском Корпусе была напечатана книга под загадочным названием «Ключ коммерции». В ней весьма полно излагались правила двойной бухгалтерии на примере учета в торговле. Сейчас трудно сказать, какое впечатление произвело выход этой книги, но на историков ее появление произвело очень сильное впечатление. Все упоминали эту книгу, все вели историю счетоводства с нее. Но у нее не было автора. А.М. Галаган искренне полагал, что это перевод книги Яна Импина. Однако эти рассуждения не выходили дальше предположения. В 1983 году, когда бухгалтерская общественность отмечала 200-летие, В.Д. Рак проделав книговедческую экспертизу, сделал вывод: книга была переведена с английского языка.

Русский переводчик хотел намекнуть на свое авторство, поставив свою фамилию (Христиан Фридрих Клезн). Теперь, по крайней мере, известно место, где нужно искать автора. Где найти английский оригинал? Первые попытки идентификации были неудачными. Но ученые из Нидерландов Аннван дер Хельм и Джоханна Постма, проведя научное исследование, нашли старую английскую книгу John Hawkins. Она выдержала два издания, вот со второго и был сделан русский перевод. Автор книги был известной личностью, он преподавал «купеческие счета», а заодно и арифметику, чистописание, английский язык. Слава к нему пришла после его смерти. Эта слава с книгой «Ключ коммерции». Из всего тиража до нас дошло несколько экземпляров, которые хранятся в университетских библиотеках Беркли, Гарварда, Принстона, Филадельфии. Автор «Ключа коммерции» видел цель учета в том, чтобы Бухгалтер или Хозяин, когда ведать желает, мог о состоянии своего имения, во всем до полушки знать, как оно умножается, також, сколько он барыша получил или убытка претерпел от одной особой вещи: чем он торгует с начала такого его щета, до окончания какого времени и после всю его коммерцию.[2]

Деление счетов на синтетические и аналитические не существовало. Счета товаров в своем «естественном» состоянии были активно пассивными, ибо сальдо могло быть как дебетовым, так и кредитовым. Оно позволяло определить рентабельность по каждому отдельному товару, но не позволяло из самих счетов устанавливать сальдо. Для учета товаров, реализуемых в другом месте, предусматривался счет «Вояжа», на котором собирались: стоимость отпущенных товаров и все расходы по их реализации. Уступка на качество отражалась на счете «барыша и наклада», а не на счете издержек. Передача от одного фактора другому отражалась прямо на счетах этих факторов. Товары, принятые на комиссию, отражались только в натуральном выражении на счете «Комитента». В дебет этого счета списывались в стоимостном выражении только расходы за счет комитента. При продаже товаров дебетовались или счет «Кассы» — на всю сумму выручки, или счет «Покупателя» — на сумму кредита или кредитовался счет «Комитента» —

на полную сумму. В результате получалось, что кредитором выступал комитент, а не торговая фирма.

При учете расчетов Д. Хавкинс рекомендовал выполнять начисление только в тех случаях, когда не было оплаты наличными деньгами. Существенным методом было подчеркивание бухгалтерских записей с корреспондентами. При этом линейная запись рекомендовалась для фактурной книги, в котором велся учет товаров отгруженных. Издержки обращения делились: на торговые и домовые расходы. Первые собирались по дебету с выделением товаров, по которому они возникали, затем расходы переносились в дебет соответствующих товарных счетов. Последствия такого подхода сохранились до настоящего времени в учете издержек обращения на остаток товаров.

Взгляды Д. Хавкинса на бухгалтерский баланс: обязательность строгой периодичности составления балансов.

Баланс понимали как счет, название его сторон — дебет и кредит, а не актив и пассив. Статей барыша и наклада нет, т.к. сальдо уже было внесено на счет «Капитала».

Интересны замечания автора о способах исправления ошибок: «Случись добрый бухгалтер погрешность учинит, поставя число журнальных записок не единому центру, записка сделана подложным титулом, чтобы исправлять такую погрешность, разумей: что если место внесено будет на дебитной стороне, которому надлежит быть на кредитной, то сделай знак (+) против него; или напиши речь (описка), знаменую, что такой счет погрешен, а потом чтобы баланс сделать означенной записке, ввести в то же место на кредитной стороне или ошибкой в дебет, написав, во сколько обошлось в надлежащем месте, а потом внеси не кредитной стороне, якобы никакой ошибки учинено не было. Таким образом, поправил ошибку без мараия и очищения».[3]

Однако существовали определенные трудности, как в распространении книги, так и в развитии двойной бухгалтерии в нашем отечестве. Первое, книги были очень дороги. Второе, купцам навязывали чуждую им систему учета. Одно слово «бухгалтерия» резало слух русскому человеку. Купец, отлично справлялся с системой подотчетных лиц и простой, без дебетов и кредитов, системой учетной записи.

Книгу долго не могли напечатать, но еще долго не могли продать. Предполагают, что «Ключ к коммерции» применялся в качестве учебника в первом коммерческом училище (основанном в 1772 году), вознаграждение преподавателю назначалось 1500 рублей. Достаточно сказать, что среднее имение стоило 300 рублей. Но юноши не хотели учиться. Основной тираж книги лежал. Время двойной бухгалтерии не наступило. Но она была первым семенем, брошенным на нашу почву. Россия породила богатейшую учетную литературу, которая выросла из того самого зерна, которое называется «Ключ коммерции».

Использованные источники:

1. Соколов Я.В. Очерки по истории бухгалтерского учета/ Я.В.Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 400 с.
2. Соколов Я.В. Бухгалтерский журналы в России/ Я.В.Соколов// Бухгалтерский учет. - 1997. –№12. - с.10-14
3. Соколов Я.В. Ключ коммерции — первая книга по двойной бухгалтерии в России / Я.В. Соколов// Бухгалтерский учет. – 2001. – №17.- с. 20-25
4. Андренов Н.Б.Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития/ Басов С.В., Германова В.С., Дубровина М.А. и др.- Воронеж, 2011. – Том 24
5. Баталов Д.А. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития/ Бердичевская Н.Ф., Бердичевский И.В., Германова В.С.и др.- Воронеж, 2011. – Том 24

Севек Р.М., к.э.н.

доцент

Маркова Г.И.

старший преподаватель

ФГБОУ ВПО «Тувинский государственный университет»

Россия, г. Кызыл

АНАЛИЗ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ОАО «РОССЕЛЬХОЗБАНК» РЕСПУБЛИКЕ ТУВА

Стать обладателем собственного жилья с помощью ипотеки в Кызыле и Республике Тыва можно, если воспользоваться предложением банков, работающих в данном регионе – Россельхозбанка, Сбербанка, Росбанка, а также АИЖК.

Банковские программы по предоставлению ипотечных кредитов в Республике Тыва достаточно разнообразны и рассчитаны для физических лиц с разным финансовым положением. Квартиры предлагаются в новых домах, еще находящихся в стадии строительства, и на вторичном рынке жилья.

Программы ипотеки в Кызыле могут отличаться друг от друга и суммами, которые взимают банки за страхование жизни и потери трудоспособности заемщика, за оформление документов по ипотеке, за открытие ссудного счета и т.д. Но если все эти различия в предлагаемых программах рассматривать в целом, то каких-то кардинальных отличий можно и не заметить – суммарные выплаты, которые предстоит делать заемщику, во многих случаях оказываются примерно равными.

Само по себе ипотечное кредитование неспособно решить проблему фундаментальной неразвитости рынков жилья. В частности, население должно быть готово инвестировать средства в техническое обслуживание существующих квартир, строительная индустрия должна быть в состоянии реагировать на спрос, вводя в строй новое жилье, а продажа квартир должна

осуществляться без каких-либо проблем. Необходимо разработать дополнительное законодательство и обеспечить поддержку судебной системы для закрепления прав кредиторов в целях упорядочения порядка обращения взыскания на имущество должника. При отсутствии должным образом функционирующего рынка жилья быстрое развитие системы ипотечного кредитования, по всей вероятности, будет только способствовать повышению цен на жилье, не решая проблемы улучшения жилищных условий для большей части населения.

Что же касается Республики Тыва, то развитие ипотечного жилищного кредитования здесь принято как приоритетное направление стимулирования жилищного строительства в республике, которое в конечной стадии должно стать важным резервом развития жилищного строительства, обеспечения населения нормальными коммунальными услугами. Данная обстановка требует от нас поиска нестандартных подходов при решении проблем с помощью механизмов ипотеки.

В связи с тем, что в Республике Тыва низкие доходы населения и высокие процентные ставки на финансовых рынках, неразвитый рынок жилья и огромные цены на строительство, включающие в себя дополнительные затраты из-за сложных климатических условий и неразвитой транспортной инфраструктуры необходимо усиливать меры государственной поддержки населению нуждающемуся в улучшении жилищных условий. Также в связи с тем, что в республике темпы и объёмы строительства находятся на достаточно низком уровне, необходимо увеличить объём индивидуального жилищного строительства, стимулировать производство новых высокотехнологичных строительных материалов. С увеличением объемов строительства соответственно увеличатся налоговые поступления в бюджет Республики Тыва.

В Республике Тыва, как и в других субъектах и в России в целом, довольно активно развивается система ипотечного жилищного кредитования с учетом американского и европейского опыта. С помощью дальнейших реформ в сфере права, стратегии, регулирования и институционального развития, ипотечное финансирование может внести значительный вклад в развитие экономики России и повышение уровня жизни российского населения.

Начиная с 2008 года в целях поддержки индивидуального жилищного строительства на селе, решения жилищной проблемы и улучшения демографической ситуации в сельской местности ОАО «Россельхозбанк» предлагает программу ипотечного жилищного кредитования населения в рамках программы «Сельское подворье».

Динамика роста объемов ипотечного кредитования в ОАО «Россельхозбанк» в РТ:

- за 2008 год по отношению к 2007 году – уменьшилась на 645 тыс.руб.;

- за 2009 год по отношению к 2008 году – уменьшилась в 2 раза;
- за 2010 год по отношению к 2009 году – увеличилась в 8 раз;
- за 2012 год по отношению к 2011 году – увеличились в 5,4 раза;
- за 2013 год по отношению к 2012 году – увеличилась в 6,8 раза.

Также можно проанализировать выдачу ипотечных кредитов Россельхозбанка в городской и сельской местности в Республике Тыва. С 2008 по 2013 г. в городах (в городской местности) выданы 174 шт. ипотечного кредита на сумму 242 240 тыс. руб., а в районах (в сельской местности) выданы выдачи ипотеки в городской местности составляет 71,6 %, а в сельской местности – 28,4 %. Суммарная доля количества выданных ипотечных кредитов в городах составляет 62,8 %, а в сельской местности – 37,2 %. Из этого можно сделать вывод, что средняя стоимость жилых домов, квартир в городской местности превышает средней стоимости жилых домов, квартир в сельской местности на 462 тыс.руб. (на 50 %), получается в городах 1 392 тыс. руб., а районах – 930 тыс. руб.

Конечно же, условия ипотеки на кредитном рынке, как и во многих других финансовых областях, с течением времени меняются; многое зависит не только от внутренних факторов – так, например, может случиться, что произошедший не так давно ипотечный кризис в США через какое-то время окажет свое влияние и на рынок российского ипотечного кредитования, что в итоге может способствовать пересмотру условий выдачи ипотечных кредитов населению и изменению процентных ставок по ипотеке.

Тем не менее, учитывая, что рынок ипотеки в Кызыле и Республике Тыва, так же, как и во многих других регионах страны, еще весьма далек от своего насыщения и стагнации, можно надеяться на позитивную динамику его роста.

Секачев А.А., к.э.н.

доцент

Жирнов А.В.

студент 4го курса

РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева

Россия, г. Москва

ПОСЛЕДСТВИЯ РОССИЙСКОГО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ЭМБАРГО И ПЕРСПЕКТИВЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ

Как известно, 6 августа был введен запрет указом президента России на ввоз «отдельных видов» сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, а именно мясных и молочных продуктов, рыбы, овощей, фруктов и орехов. Под действие эмбарго попали страны Европейского Союза, США, Австралия, Канада и Норвегия.

Введение санкций предполагает изменения на внутреннем российском рынке и влияние на экономику страны.

Целью данной статьи является анализ влияния продовольственного эмбарго, его последствия и перспективы, как для внутреннего российского рынка, так для экономики страны в целом. Проведение исследования базируется на методах изучения и анализа данных из авторитетных и достоверных источников.

По данным ФТС, в 2013 году импорт продовольствия в Россию составил 13,4 % всего импорта [2]. Доля импортного мяса на российском рынке составляет 24 %. Импорт на рынке молока оценивается в 25 %, по сыру он достигает 50 %. К тому же, Россия является крупнейшим покупателем овощей и фруктов из стран Европейского Союза (Табл. 1).

Табл.1 Объем импорта запрещенных к ввозу продуктов в 2013 г.

	США		Канада		Австралия		Норвегия		ЕС		Доли от общего объема импорта этих продуктов, %
	т	\$ тыс	т	\$ тыс	т	\$ тыс	т	\$ тыс	т	\$ тыс	
Мясо крупного рогатого скота, свежее или охлажденное	33	424	8	218	2 578	41 869			13 610	68 057	26,2
Мясо крупного рогатого скота, замороженное	23	274	36	226	24 510	88 535			18 247	76 525	6,8
Свинина свежая, охлажденная или замороженная	5 937	19 001	79 360	246 276					36 548	1 304 580	73,5
Мясо и субпродукты домашней птицы, свежие, охлажденные или замороженные	266 476	337 604							72 254	94 786	51
Мясо соленое, в рассоле, сушеное или копченое									55 7	3 603	71,1
Рыба и	19	76	36	119	101	952	286	1	11	215	54,3

ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные	217	279	948	298			224	141 513	47 04	726	
Молоко и молочная продукция					11 203	43 758	670	4 394	41 69 14	1 738 220	42,8
Овощи и корнеплоды	7 444	7 828	3 340	2 689	97	80	30	113, 6	90 38 18	933 943	32,8
Фрукты и орехи	58 749	230 966	1 870	2 081	3 285	6 906			1 53 56 61	1 516 330	27,4
Колбасы и продукты из мяса, мясных субпродуктов или крови; продукты, изготовленные на их основе	3 563	6 028							14 24 4	71 483	40,2
Итого:	361 442	678 402	121 562	370 787	41 774	182 100	286 924	1 146 021	3 45 54 97	6 023 252	38

Введенные санкции предполагают развитие внутреннего производства и расширение российского рынка, но, прежде чем установить собственное производство «отдельных видов» продукции, потребуется огромное количество времени, что повлечет за собой изменения, как в уменьшении потребления населения, связанные с удорожанием продукции и ее возможным дефицитом, так и в экономике страны в целом, касающиеся налаживанием связей с новыми поставщиками.

Одним из негативных факторов влияния эмбарго является то, что санкции, принятые Россией, ускорили инфляцию. Так, по данным Росстата в октябре 2014 года инфляция выросла до 0,8%, в сентябре этот показатель составлял 0,7%. В годовом исчислении октябрьский показатель инфляции составил 8,3%. [1]

Следующим негативным фактором продовольственного эмбарго, оказывающего влияние на экономику страны, является повышение цен на многие виды продуктов. По данным Росстата, в октябре в 5 субъектах Российской Федерации потребительские цены на товары в среднем выросли на 1,5% и более, в том числе в Смоленской области - на 1,8%, в Москве – на 6,4%, в Санкт-Петербурге - на 6,5%. [1]. На Рис. 1 приведены средние показатели повышения цен на некоторые виды продукции в России.

Рис.1 Средняя динамика повышения цен на некоторые виды продукции [1]

Однако во многих российских регионах зафиксирован более резкий



скачок в цене на продукты питания. По данным Минсельхоза России, самое высокое повышение цены на говядину было зафиксировано в Калининградской области - на 40,5%. Также, жители Калининграда жалуются на подорожание гречки, масла и молока приблизительно на 5%, и сыра — на 1,1%. На Сахалине куриные окорока подорожали на 60%, а цены на лососину увеличились примерно в два раза. Также отмечен рост цен в Санкт-Петербурге, где свинина подорожала на 23,5%, курица на 25,8%, сахар на 16,5%, молоко на 13,5%, а картофель на 72,7%.

Причинами роста цен эксперты называют не только введение санкций, но и повышение курса доллара и евро, что приводит к повышению стоимости перевозок и таможенных пошлин, сезонность, увеличение спроса, а также отсутствие конкуренции и монополию на продуктовом рынке.

Ускорение инфляции и повышение цен на продукцию приводит к появлению еще одного негативного фактора, который связан с потреблением населения. В результате санкций и последующих за ними изменений на российском рынке, населению придется сократить потребление или перейти на дешевые суррогаты и заменители.

Положительным фактором воздействия санкций для российских

производителей стала возможность расширения внутреннего рынка собственной продукцией.

Несмотря на зависимость внутреннего рынка от импорта, Россия обеспечивает себя продовольствием больше чем наполовину и, кроме того, имеет конкурентоспособные товары на внешнем и внутреннем рынке: макаронные и кондитерские изделия, подсолнечное масло, пшеница и семена подсолнечника. Что касается мясной и молочной продукции, отечественный рынок отличается относительно высокой зависимостью от иностранных поставок (Табл. 1).

Для расширения внутреннего рынка и замещения импорта требуются дополнительные инвестиции для обновления парка оборудования, повышения качества продукции, освоения новых технологий и прочее. Реализация государственной политики зависит от того, как долго будут действовать санкции и сохранятся ли они. На краткосрочный период действия правительства будут направлены на недопущение роста инфляции, административное удержание цен и оперативное замещение импортного продовольствия за счет альтернативных иностранных поставок продукции, которая отличается длительным сроком наращивания (например, говядина).

Как известно, пять крупнейших банков России (Сбербанк, Газпромбанк, РСХБ, Группа ВТБ и Альфа-Банк) уже переориентировались на кредитование импортозамещающих отраслей - пищевой промышленности, сельского хозяйства и торговли, что является одной из предпосылок к развитию внутреннего рынка.

Государственная поддержка продукции, производство которой можно наладить или расширить в краткосрочный период (курица, молочная продукция и др.), начинает реализовываться. Так, в Вологодской области закончилось строительство цеха по производству сыра сорта фета, ожидаемые показатели составят 30% от общей емкости российского рынка. В Башкирии, Белебеевский молочный комбинат готов выводить на рынок сорта элитных сыров. В Новгородской области на заводах ГК «Лактика» намерены начать выпуск сливочных сыров. Татарстанская компания «Просто молоко» готова увеличить производство сыров на 40%.

Проанализировав действия государства, будущую экономическую ситуацию в стране и все произошедшие изменения, которые последовали после введения санкций, можно сделать вывод о том, что политика государства направлена в нужное русло. Несмотря на некоторые негативные факторы, в России стали осуществлять шаги для развития и расширения российского рынка, что требовалось достаточно давно, дабы уменьшить зависимость от импорта. Кроме того, открытие новых производств улучшит экономическую ситуацию в стране, связанную с появлением рабочих мест для населения.

Использованные источники:

1. Федеральная Служба Государственной Статистики. 2014: Стат. справочник/

Р76 Росстат. – М., 2014. – 62 с.

2. Федеральная Таможенная Служба. [Электронный ресурс]: URL: <http://www.customs.ru/>

Селюков М.В., к.э.н.

доцент

Андреева В.Н.

студент

Ревина Т.С.

студент

НИУ «БелГУ»

Россия, г. Белгород

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ТАМОЖЕННЫХ ТАРИФОВ В ТАМОЖЕННОЙ ПОЛИТИКЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

На современном этапе развития отечественной рыночной экономики таможенные тарифы являются наиболее эффективным инструментом регулирования внешнеэкономической деятельности. Данный инструмент позволяет, с одной стороны, эффективным образом пополнить государственную казну, с другой, защитить внутреннюю экономику и создать благоприятные условия для развивающихся отраслей промышленности и, в-третьих, оптимально перераспределить торговые потоки.

Таможенные тарифы имеют не только экономическое, но и политическое значение. С помощью увеличения пошлин государство может добиваться от своего партнера, экономика которого во многом зависит от торговли с ним, выгодных условий и принятия важных решений [3].

В сущности, таможенный тариф – это список ставок и пошлин на различные группы товаров, пересекающие границу государства. При установке тарифа на различные группы товаров, следует учесть его влияние на уровень развития отечественных отраслей промышленности, благосостояние граждан и торговые отношения с другими государствами. Слишком высокий тариф защищает внутренний рынок от дешевых импортных товаров, однако может плохо сказаться на экспортерах, а также потребителях, которые будут покупать товары по завышенным ценам. Отсутствие тарифов способно уничтожить развивающиеся отрасли, лишить бюджет источника доходов [2].

Стоит выделить одну закономерность. Низкие тарифные ставки способствуют росту потребления импортируемого товара, а соответственно увеличивается рост поступления в казну. При увеличении таможенного сбора спрос на товар падает, и увеличенная пошлина не перекрывает экономические потери. Поэтому повышение тарифов носит исключительно протекционистский характер.

В России, несмотря на участие страны в экономических союзах и в ВТО, установлены достаточно высокие таможенные пошлины на импорт. РФ – одна из немногих стран в мире, где установлены экспортные пошлины. Несмотря на то, что таможенные сборы – один из важнейших источников поступлений в казну, высокие таможенно-тарифные ставки являются причиной многих негативных последствий: втягивание в торговую войну; завышенные таможенные тарифы, в конечном счете, оплачиваются из карманов покупателей готовой продукции; высокие тарифы на импорт косвенно ухудшают конкурентоспособность экспортеров, а соответственно, способствуют сокращению уровня занятости в стране; высокие таможенные тарифы на импорт могут спровоцировать аналогичный ответ торговых партнеров и т.п. [1]

Также следует отметить, что при высоком уровне таможенных пошлин страдают, в первую очередь, экспортеры, а в конечном итоге торговля сокращается между двумя государствами. Все попытки защитить отечественных потребителей и пополнить государственную казну могут дать обратный результат: сокращение производства, сокращение рабочих мест, снижение уровня доходов из-за сокращения торговли и падения производства.

Тарифы замедляют экономический рост страны и мировой экономики в целом. Даже если высокие тарифы позволяют достичь краткосрочных целей, таких как защита отечественных производителей и наполнение бюджета, в долгосрочной перспективе результат оказывается отрицательным. Высокие тарифы приводят к удорожанию стоимости товаров, а соответственно к снижению их потребления, снижению доходов импортеров. Как результат – замедление международной торговли, которое негативно скажется и на внутреннем рынке страны.

Создание чрезмерно благоприятных условий для отдельных отраслей может привести к замедлению их развития. «Тепличные» условия для отдельных отраслей приводят к тому, что производители, лишённые конкуренции, а соответственно и стимулов для роста, перестают модернизировать производство, развивать технологии и улучшать качество продукции. В результате чрезмерные привилегии дают обратный эффект – замедление развития отрасли.

Большинство факторов говорит за то, чтобы свести к минимуму или вообще отказаться от таможенных пошлин. Однако полный отказ от эффективного и гибкого инструмента во внешнеэкономической деятельности, а также статьи наполнения федерального бюджета, будет безрассудством.

Таким образом, правильно установленные таможенные тарифы, исходя из детального анализа внешнеэкономической деятельности и уровня развития различных отраслей, позволяют обеспечить высокий уровень поступлений в бюджет, стабильное развитие экономики России и при этом

не будут бить по карману населения. Можно выделить следующий наиболее оптимальный вариант таможенных тарифов в приоритетных направлениях внешнеэкономической деятельности.

Во-первых, это выпуск высокотехнологичной продукции. Развитие высокотехнологичного производства возможно только при свободном доступе к технологиям, комплектующим и оборудованию, необходимому для изготовления высокотехнологичной продукции. Беспшлинный ввоз комплектующих и оборудования, необходимых для отечественных производителей, позволит сделать российскую продукцию максимально востребованной и конкурентоспособной на мировом рынке. Уровень таможенных сборов на готовую высокотехнологичную продукцию должен обеспечить условия для развития отрасли, но и одновременно сохранить здоровую конкуренцию, не подрывая спрос на готовые товары внутри страны.

Во-вторых, повышение конкурентоспособности продукции обрабатывающей промышленности и АПК. Беспшлинный ввоз сырья и оборудования, а также минимизация или отмена экспортных пошлин на продукцию деревообрабатывающей, металлообрабатывающей, химической и агропромышленной отраслей будут способствовать снижению себестоимости готовых товаров, их высокой конкурентоспособности на мировом рынке. В результате данные отрасли станут привлекательными для российских и иностранных инвестиций.

В-третьих, интеграция России в глобальную транспортную систему. При современном уровне развития азиатского региона через Россию пролегают перспективные торговые пути из Азии в Европу. Развитие логистики и транспортной сети, а также установка конкурентоспособных транспортных пошлин позволит создать получить огромную экономическую выгоду и стать серьезным игроком на рынке транспортных услуг.

В-четвертых, укрепление позиций на рынке углеводородов. Основу российской экономики составляет экспорт нефти и газа, на которые установлены экспортные пошлины. Снижение экспортных пошлин на готовые нефтепродукты (бензин, масла, лакокрасочную продукцию, нефтехимию) при сохранении высоких пошлин на нефть позволит диверсифицировать рынок. Снижение цен сделает более привлекательной покупку готовой продукции, а не сырья. Соответственно в стране будет развиваться нефтеперерабатывающая отрасль.

Использованные источники:

1. Киреев, А.П. Аргументы за и против существования тарифов во внешней торговле [Электронный ресурс]. URL : http://www.std72.ru/dir/nalogi_i_nalogooblozhenie/stati_na_raznye_temy/argumenty_zh_i_protiv_sushhestvovaniya_tarifov_vo_vneshnej_torgovle/78-1-0-2833.
2. Миклашевская, Н.А. Международная экономика [Текст] / Н.А. Миклашевская, А.В. Холопов. – М.: Дело и Сервис, 2004. – 191с.

З.Штырев, Е. Таможенный тариф как инструмент регулирования внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс]. URL : articlekz.com/article/7054.

*Семенова Г.А., д.э.н.
профессор*

*Саратовский социально-экономический институт
(филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова*

*Семенов А.И., к.э.н.
доцент*

*Институт развития бизнеса и стратегий
СГТУ им. Ю.А. Гагарина
Россия, г. Саратов*

КОНЦЕПЦИЯ ДИНАМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация

В статье обосновывается авторская концепция динамического развития экономического механизма национальной инновационной системы, построенной на учете субъектной основы экономического механизма, а также его движущих силах, природе развития и основных формах организационно-хозяйственного взаимодействия.

Ключевые слова

инновации, национальная инновационная система, экономический механизм

Одним из важных вопросов экономического механизма национальной инновационной системы (НИС) выступает идентификация основного системообразующего субъекта. При первом приближении на роль такового явно претендует физическое лицо. Данный субъект – это «альфа и омега», начало и конец инновационной деятельности. Ибо именно физический субъект создает новые знания, участвует в их диффузии, трансфере технологий, во внедрении инноваций в массовое использование, выступает в качестве потребителя конечного блага. Без него не могут осуществиться организация инновационного процесса и собственно управление инновационной системой. Но, рассматривая элементный вопрос с позиции НИС, понимаешь несостоятельность подобного вывода.

На современном этапе развития экономики физический субъект ни в одной области профессиональной деятельности не в состоянии единолично создать продукт, как в вещественной, так и в невещественной форме, без кооперации с другими участниками. Иначе говоря, инновационная деятельность всегда характеризуется исключительно как совокупность взаимодействующих физических субъектов. Диффузия же знания и (тем

более) трансфер технологий, НИОКР и внедрение инноваций, а также все остальные функции инновационной деятельности вообще невозможны без привлечения многих участников инновационного процесса – в виде как работников, так и организаций. И только заключительная стадия жизненного цикла инновационного продукта в виде потребительских благ завершается единоличным потреблением физическим субъектом. Данные обстоятельства дают основание утверждать, что физический субъект не в силах выступить единолично в качестве системообразующего элемента НИС.

На данный факт обратил в свое время внимание один из основателей теории НИС Б. Лундвалл. Им было выдвинуто утверждение о «фирме» как системообразующем элементе НИС [4]. Более того, исследователями в настоящее время достаточно полно разработан математический инструментарий расчета параметров участия организации в инновационном процессе, но, одновременно, подобное отсутствует в отношении физических субъектов-инноваторов. Это косвенно указывает, что значительная часть исследователей склоняется к позиции, что организация есть ключевой элемент инновационной системы. Утверждая, что системообразующим элементом НИС может считаться только «фирма» (по Б. Лундваллу), мы ни в коей мере не умаляем значение роли физического субъекта в инновационной деятельности. Уровень его квалификации, креативности, профессионального опыта и прочего оказывает значительное влияние на потенциал НИС.

Но необходимо выяснить движущие силы взаимодействия в экономическом механизме НИС. По данной проблеме в настоящее время развернулась достаточно оживленная дискуссия как в научных кругах, сосредоточенных на теоретических вопросах НИС, так и среди представителей государственного управления, занимающихся практическими проблемами реализации инновационных программ.

В научных кругах России наиболее активна в настоящее время позиция людей, которых условно можно назвать «государственниками». Сторонники этого направления придерживаются мнения, что источником движения экономического механизма функционирования инновационной системы России должно выступать государство. Наиболее ярко свою позицию здесь заявил В.Л. Иноземцев, выдвинув тезис о необходимости со стороны государства «принуждения к инновациям» [1] субъектов рынка. Основным аргументом исследователя является практический опыт государственного влияния в Китае, где в последние 20 лет произошел стремительный прорыв из аутсайдеров мирового рынка в одного из лидеров. По мнению В.Л. Иноземцева государство оказывает многофакторное влияние на НИС. В этот перечень входят:

- определение приоритетов инновационного развития и разработка инновационных программ и проектов национального значения;
- разработка прогноза научно-технического развития Российской

Федерации на долгосрочную перспективу;

- формирование необходимых организационных условий и (при необходимости) создание или реформирование существующих общественных институтов в целях инновационного развития и экономической модернизации;

- обеспечение необходимых экономических условий для реализации эффективной инновационной политики;

- создание эффективного механизма налоговой и таможенной политики в отношении инновационного сектора экономики;

- принятие мер по оптимизации бюджетных затрат на науку путем перехода на централизованный характер формирования предложений по объемам ассигнований на научные исследования;

- принятие мер по стимулированию технологического перевооружения монополий и крупных промышленных компаний;

- участие государства в создании конкурентоспособных производств;

- обеспечение гарантированных рынков сбыта инноваций, созданных по государственному заказу;

- продвижение отечественных инноваций на внешние рынки;

- формирование инновационной инфраструктуры;

- целевое финансирование из государственного бюджета.

Конечной целью осуществления государственной поддержки инновационной деятельности во всех перечисленных формах является создание целостной инновационной системы Российской Федерации.

В то же время другая часть ученых стоит на той позиции, что фундаментальной основой приведения в движение экономического механизма функционирования инновационной системы должна выступать развитая рыночная конкуренция, а государственная инновационная политика лишь придает специфику его работе с учетом особых экономических, региональных и национальных особенностей. По их мнению, еще в начале XX в. Й. Шумпетером было доказано, что в основе инновационного процесса лежит конкуренция между субъектами рыночных отношений [5]. Открытая им закономерность прямой корреляционной зависимости уровня активности внедрения нововведений от степени развитости конкуренции между участниками рынка нашла практическое подтверждение в развитых странах Западной Европы, Америки и Японии в прошлом веке. Из нее следовало, что господство монополий подавляет интерес к инновациям.

При этом передовые страны мира не стремились в развитии собственных НИС полностью положиться на рыночную стихию. К «невидимой руке рынка» была интенсивно подключена императивная энергия государства, которая оформлялась в комплекс мероприятий по стимулированию в необходимом направлении национального, а

впоследствии – и межнационального инновационного взаимодействия. Континуум государственной инновационной политики в укрупненном виде сводится к двум группам воздействий: административно-правовых и экономических.

В странах-лидерах, таким образом, развитая рыночная конкуренция (объективный параметр) явилась фундаментальной базой становления динамичного экономического механизма функционирования НИС, а государственная инновационная политика (субъективный параметр) исполняла роль корректирующего инструмента.

Авторы солидарны с позициями обеих групп исследователей с тем лишь нюансом, что считают существенными для функционирования экономического механизма НИС обе движущие силы – спрос на инновации со стороны государства и спрос на инновации, возникающий в результате конкурентных отношений между субъектами рыночных отношений.

Но существует еще одна движущая сила, стимулирующая эффективность экономического механизма НИС – это самоорганизация и саморазвитие инновационной системы в условиях развитой рыночной конкуренции. Кроме того, очень важно понимать, что роли каждой из движущих сил (рыночная конкуренция, воздействие государства, самоорганизация и саморазвитие) не тождественны на различных этапах развития экономической системы того или иного государства. К примеру, в передовых странах мира (США, Германия, Великобритания, Франция) явно доминируют энергия рыночной конкуренции в сочетании с саморганализацией и саморазвитием субъектов НИС. Но иначе обстоит дело в странах с переходной экономикой, где отмечается доминирующая роль государства в качестве движущей силы экономического механизма НИС.

В качестве базовой силы для приведения в интенсивную по темпам работу экономического механизма НИС при постановке цели достижения «большого скачка» должно выступить государство. Практическая возможность такого источника движущей силы доказана на примере Китая, Южной Кореи, Сингапуре и в других странах. Здесь сложились авторитарные системы государственного управления экономикой, была сформулирована задача опережающего развития национального хозяйства на базе формирования собственной инновационной системы с целью достижения максимально эффективных показателей в мировом экономическом соперничестве.

В этих странах прослеживается дуальный подход к формированию накопления капитала для осуществления модернизации экономики и стимулирования НИС: государственное участие и развитие рыночной конкуренции. Вследствие слабости национальных экономик на первом этапе в развитии экономического механизма НИС ведущая роль возлагалась на государство, в задачи которого входили:

- размещение внешних государственных облигационных займов

для привлечения денежных средств;

- предоставление государственных гарантий внешним инвесторам под национальные инновационные проекты;
- создание компенсационной системы антистимулов к инновациям (т.е. мер по снижению предпринимательских инновационных рисков);
- формирование и долгосрочное гарантированное поддержание благоприятного паритета покупательной способности национальной валюты для привлечения международных инвестиций на внутренний рынок страны;
- обеспечение конвертируемости национальной валюты и перемещения всех форм капитала (денежного, трудового, интеллектуального, вещественного);
- создание стимулирующей налоговой системы для бизнес-среды;
- активное участие и несение основного бремени затрат по формированию эффективной национальной инновационной инфраструктуры;
- принятие законодательства, обеспечивающего благоприятные возможности для создания и развития инновационного бизнеса;
- активное финансирование национальной научно-технической базы и исследований и содействие развитию источников новых знаний;
- формирование перспективной национальной инновационной политики;
- возложение на государство затрат по стратегическим инновационным проектам.

Важно при этом отметить, что все вышеперечисленные страны, достигшие особенно впечатляющих успехов в развитии собственной НИС, определили формирование и поддержание развитой рыночной конкуренции в качестве важного условия становления экономического механизма. В экономических системах этих стран отмечаются наличие открытой рыночной экономики, свободное ценообразование, низкие таможенные барьеры.

Кульминационный этап развития НИС – когда вся национальная экономика становится конкурентоспособной на международном рынке. Как предполагается, роль государства в этом случае становится аналогичной развитым странам, т.е. сведется к формированию и поддержанию адекватных условий эффективного функционирования НИС.

Подобную функцию государства по отношению к экономическому механизму НИС можно определить в качестве moderирующей. В этих условиях существенным источником движущей силы экономического механизма наряду с конкуренцией и государством становятся внутренние потенциалы системы в виде процессов самоорганизации и саморазвития.

Начиная с этапа завершения институционализации НИС (сформированы достаточное правовое регулирование, организации по защите, диффузии, трансферу нового знания и технологий и т.д.) начинается

проявление самоорганизующихся эффектов в экономическом механизме. Их проявление оказывается всеобъемлющим, поскольку охватывает собой все элементы и подсистемы НИС. Условиями самоорганизующегося эффекта являются такие свойства НИС, как:

- открытость системы (происходит активный обмен знаниями, технологиями; управляющий параметр в лице государства запаздывает в силу бюрократичности с оценкой и принятием решений, и в этих условиях НИС переходит на этап формирования саморегулирующихся органов управления по отраслям знания, экономики, целям достижения и т.д.);

- неограниченно большое количество элементов и подсистем НИС (управляющий параметр не в состоянии охватить самостоятельно организацию и контроль над ними и в целях повышения эффективности деятельности системы делегирует часть своих полномочий саморегулируемым органам управления инновационной системы);

- НИС приобретает устойчивый характер, что снижает потребность в функции контроля над НИС со стороны управляющего параметра.

Эффект самоорганизации НИС предполагает:

- наличие заранее определенной цели (декларируется государственной инновационной политикой), к которой система стремится, самоорганизовываясь вокруг нее;

- гибкость, изменчивость и адаптивность внутренних структур управления НИС, не связанных бюрократическими ограничениями;

- обеспечение условий сопричастности субъектов НИС к принятию управленческих решений.

В качестве модератора задачами государства на этом этапе развития становятся формирование долгосрочных целей деятельности инновационной системы и корректировка условий ее функционирования для эффективного достижения этих целей.

С этого момента возникают условия для возникновения нового источника работы экономического механизма НИС – саморазвития НИС. В основе процесса саморазвития НИС лежат изменения во внешней среде в форме конкуренции с экономиками других стран. В конкурентной борьбе побеждает тот, кто быстрее адаптируется к изменяющимся условиям, оперативнее генерируя и осваивая новое знание. Государство в силу своего бюрократического характера обречено в условиях развитой конкуренции безнадежно опаздывать, поэтому на него должна быть возложена исключительно модулирующая роль.

Сегодня в НИС России начали проявляться первые признаки будущей полноценной самоорганизующейся и саморазвивающейся движущей силы. С определенной периодичностью собираются инновационные форумы (например – Санкт-Петербургский), сформировались в результате активной позиции субъектов малого и среднего бизнеса постоянно действующие

общественные организации («Опора России», Национальное содружество бизнес-ангелов (СБАР), «Деловая Россия», Национальная ассоциация инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ) и ряд других, как на общегосударственном так и региональном уровнях), делается анализ, разрабатываются проекты и вносятся предложения как через средства массовой информации, так и посредством публикаций отдельными исследователями и экспертными группами.

В то же время государство не имеет права полностью отстраниться от роли движущей силы экономического механизма функционирования НИС в силу двух важных обстоятельств.

Первое: продуктом НИС выступают инновации, которые по своей природе порождают неустойчивость всей социально-экономической системы (смена технологических укладов в обществе происходит через кризисы), и задача государства как модератора – просчитывать и определять оптимальные варианты перехода к новому устойчивому состоянию.

Второе: саморазвитие в социальных системах в отличие от технических – необратимый процесс, поэтому для нации плата может оказаться чрезвычайно высокой, если предоставить развитие событий самим себе.

Также движущей силой экономического механизма НИС выступают домохозяйства. Их совокупный потенциал хотя и ниже в сопоставлении с государством, фирмами, самоорганизацией и саморазвитием, но вполне сопоставимый. Так, в России по данным Росстата за 2012 год оборот розничной торговли и платные услуги населению составили 27,3 трлн рублей (для сравнения: объем отгруженных товаров, выполненных работ и услуг в промышленности и сельском хозяйстве – 40,2 трлн рублей) [3]. Структуру домохозяйств, участвующих в формировании спроса на инновации можно классифицировать по уровню финансовой состоятельности:

- высокого уровня – это индивидуальные инвесторы, обладающие значительным капиталом и занимающиеся инвестированием в инновационные проекты с целью получения долгосрочного дохода в два-три и более раз превосходящего самую привлекательную банковскую депозитную ставку. В развитых странах данная категория инвесторов получила правовое признание в качестве «бизнес-ангелов». В России в настоящее время идет интенсивный процесс оформления подобной группы инновационных инвесторов, но отсутствует необходимая правовая основа. Для представления интересов отечественных «бизнес-ангелов» создана общественная организация – Национальное содружество бизнес-ангелов (СБАР);

- среднего уровня – это домохозяйства, сформировавшие накопления на уровне, который позволяет выделить определенную сумму для рискованных инвестиций. Осуществлять самостоятельные

инвестиционные операции в инновационные проекты они не в состоянии, т.к. не обладают для этого профессиональными знаниями, опытом и временем. В развитых странах для этой категории домохозяйств создан институт венчурных фондов, которые аккумулируя капиталы инвесторов, диверсифицируют их риски «разбрасывая» инвестиции по многим инновационным проектам стартапов. В настоящее время в России данный вид предпринимательской деятельности находится на начальной стадии развития. Но уже можно выделить на российском рынке 20 наиболее успешных венчурных фонда, созданных отечественным бизнесом или пришедшим к нам из-за рубежа (к ним отнесены венчурные фонды, существующие на рынке России более двух лет и совершившие более трех инвестиций в стартапы). В первую тройку лидеров входят: Runa Capital, IMI.VC и ru-Net Ventures, инвестирующие в каждый из инновационных проектов от 5 и более млн. долларов США;

- ординарные домохозяйства, формирующие спрос на инновации на основе реализации объективных экономических законов постоянно возвышающихся потребностей и спроса и предложения.

Делая вывод из исследования движущих сил экономического механизма функционирования НИС, следует отметить, что они представляют собой сложный потенциал, слагающими которого выступают развитая рыночная конкуренция, государственное воздействие и внутренняя энергия инновационной системы, выражающаяся в самоорганизации и саморазвитии (в условиях развитого конкурентного рынка), а также спрос со стороны домохозяйств.

Как понятно из математической логики, эффективность экономического механизма НИС будет тем выше, чем значительнее каждая составляющая системы организационно-хозяйственных взаимодействий между субъектами социально-экономической системы. Кроме того, при сложении двух, а тем более трех движущих сил формирования спроса на инновации начинает проявляться синергетический эффект переводящий функционирование экономического механизма на еще более высокий уровень эффективности.

В настоящее время в России отмечается значительный потенциал усилий государственного воздействия на экономический механизм НИС, сочетающийся с низким уровнем рыночной конкуренции (вследствие доминирования монополий) и практически с минимальным значением самоорганизации и саморазвития инновационной системы, а также воздействия домохозяйств. Результатом подобной настройки экономического механизма выступают:

- перегрузка государственной системы в управлении НИС;
- низкий спрос на инновации;
- неэффективность институциональной структуры инновационной системы;

- отток новых знаний, инновационных технологий и высококвалифицированных кадров за рубеж.

Закономерным элементом исследования, следующим за движущими силами является характеристика динамики развития экономического механизма НИС. В ходе развития любой системы (экономического механизма НИС в частности) реализуются определенные изменения структуры и внутрискруктурных взаимодействий, то есть само экономическое развитие представляет собой последовательность определенных структурных изменений. В макроэкономических системах, к которым относится НИС, присутствуют различные структурные уровни, каждый из которых обладает заданными свойствами, а их изменения носят динамический и нелинейный характер. Каждый структурный уровень характеризуется только ему присущими свойствами и взаимосвязями. Определение структурного уровня основывается на логически связанной системе критериев, таких как сложность, управляемость, доминантность, гибкость и коррелятивность информации.

Институциональная составляющая НИС играет важную роль в формировании ее структурно-функциональной целостности и оказывает непосредственное влияние на динамику развития системы. Ввиду практической трудности математической формализации этой компоненты, описание ее воздействия и влияния на структурную динамику системы носит в основном вербальный характер.

Представляется, что в основе исследования динамики развития экономического механизма НИС должен быть положен нелинейный подход. Особенности нелинейного подхода обусловлены следующими обстоятельствами:

- неполнота упорядоченности элементов экономического механизма НИС в сочетании с определенными «степенями свободы», поскольку ее подвижность и гибкость предопределяются относительной независимостью изменения ее элементов и тем самым оказывают прямое влияние на изменения всей системы. В случае чрезмерного усиления взаимосвязей появляются признаки обособления элементов и как следствие образуются автономные элементы и подсистемы;

- переходные процессы в экономике, когда экономическая система характеризуется неустойчивостью развития, ее поведение усложняется. При этом наряду с детерминизмом на микроуровне появляется неопределенность на макроуровне (т.е. на уровне экономического механизма НИС), усложняется характер эндогенных и экзогенных взаимосвязей, а форсайт состояния системы носит вероятностный характер;

- динамика развития экономического механизма функционирования НИС характеризуется наличием флуктуаций, когда имеют место случайные отклонения мгновенных значений величин от их средних значений (или от состояния равновесия);

- вероятна возможность проявления эмерджентных свойств системы. Нелинейность процессов делает принципиально ненадежными и недостаточными прогнозы – экстраполяции от наличного, т.к. развитие совершается через выбор пути случайным образом в периоды качественных преобразований системы, а сама случайность обычно не повторяется;

- нелинейность обусловлена наличием синергетических, мультипликативных процессов в развитии экономического механизма функционирования НИС. Синергетический, мультипликативный эффект в сложных системах представляет собой эффект значительного превышения суммарного действия отдельных элементов, в отличие от простого аддитивного сложения составляющих.

Следуя методологическому единству понятия «нелинейность развития» включающего в себя такие характеристики как неравномерность, стохастичность, аллометричность и т.д..

Экономическое развитие представляет собой многофакторный процесс, отражающий как эволюцию экономического механизма НИС, так изменения качества и траектории развития самой инновационной системы. Вместе с тем это противоречивый и трудноизмеряемый процесс, который не может происходить прямолинейно, по восходящей линии. Само развитие происходит неравномерно, включает периоды роста и спада, количественные и качественные изменения в экономике, положительные и отрицательные тенденции.

Нелинейность развития НИС проявляется во всех ее процессах: возникновении, существовании и трансформации (эволюции и революции). Экономическая динамика отражает наличие «мягкой» нелинейной детерминации актуальных хозяйственных процессов их прошлым, настоящим и будущим.

Существенная особенность развития экономического механизма функционирования НИС заключается, в том, что циклическое периодическое колебание является способом установления равновесия потребностей и способов их удовлетворения, поскольку неравновесие – это, в известной мере, промежуточная ситуация между двумя центрами равновесия.

Для того чтобы удерживать неравновесие в рамках оптимальности, необходим поиск условий, механизмов и форм приспособления при переходе из одного состояния равновесия в другое.

Равновесие (в силу необходимого наличия идеи, принципа, системы ценностей и, следовательно, субъектов, их выражающих и определяющих) само по себе, автоматически, недостижимо. Более того, субъекту равновесия для преодоления неравновесия объективно необходима организованная сознательная деятельность по управлению равновесием (как системой и процессом). Путь к равновесию общего порядка неизбежно осуществляется через появление и преодоление неравновесных состояний частного порядка.

Применительно к экономическому механизму функционирования НИС

интерес представляют многообразие форм, в которых реализуются организационно-хозяйственные взаимодействия между субъектами экономической системы. Взаимозависимость субъектов отражает интенсивный этап развития экономического механизма функционирования НИС на основе усложнения, расширения и усиления экономических связей, становящихся неотъемлемым элементом их воспроизводственных процессов. Взаимозависимость можно рассматривать как качественную характеристику экономического механизма функционирования НИС, которая отражает организационно-хозяйственные взаимодействия между субъектами экономической системы как неотъемлемую черту воспроизводственных процессов.

Учебные заведения не в состоянии осуществлять качественную подготовку кадров без опоры и тесной связи с предприятиями, последние осуществляя НИОКР вынуждены опираться на научную базу академий и НИИ и все вместе в состоянии функционировать только при условии постоянного обновления средств производства (последнее особенно важно для инновационной системы, где обновление фондов осуществляется в ускоренном режиме).

Нет систем в виде неделимого объекта, любая система состоит из группы элементов. Понятия «часть», «исполнительный элемент», «подсистема», «система» и в ряде случаев даже «элемент» являются идентичными и относительными. Экономический механизм функционирования НИС живет так или иначе стремлением к внутреннему качественному оптимуму, т.е. качественному взаимосоответствию элементов, что приводит к такой форме взаимодействия между субъектами экономического механизма НИС как соподчиненность. В процессе организационно-хозяйственного взаимодействия закономерным образом формируется «ядро», на котором и вокруг которого «разрастаются» все остальные элементы организации инновационного процесса. В одних случаях в качестве такового могут выступать государственные структуры, формирующие спрос на инновации и обеспечивающие финансирование, в других случаях ими могут являться коммерческие структуры: банки, венчурные и инвестиционные компании, научно-исследовательские учреждения и т.д.

В процессе инновационной деятельности рождается потребность в консолидации различных хозяйствующих субъектов, чертами которого являются взаимопроникновение функций различных по целям и задачам акторов; их взаимодействие на пути достижения собственных целей; пересечение и согласование их экономических интересов.

Взаимопроникновение деятельности субъектов экономического механизма НИС рождает единство финансовых, материальных и информационных потоков в процессе достижения инновационных целей и, соответственно, особых механизмов ее реализации. Эффективное развитие

экономического механизма НИС возможно только на основе согласования экономических интересов, входящих в него элементов.

Коэволюция обусловлена единым информационным, технологическим, финансовым, организационным, правовым и потребительским пространством, в котором осуществляют свою деятельность субъекты национальной инновационной системы. Единство хозяйственного пространства предопределяет механизм взаимообусловленной мотивации по формированию инновационного процесса: целей, объединения ресурсов по их достижению, распределения дохода. К примеру, в России произошедшее в конце 90-х и начале 2000-х годов упрощение экономической системы привело к тому, что в настоящее время в значительной степени спрос на инновации формируется за счет государства и, как следствие, генерация нового знания сосредоточена в креативном блоке государственной формы собственности (академии наук, НИИ, КБ, ВУЗах). Именно здесь сформировался основной центр организационно-хозяйственных взаимодействий НИС России. В развитых же странах мира, где спрос на инновации выступает результатом конкурентных отношений между субъектами рынка, генерация нового знания и его трансформация в инновации сосредоточена в частнопредпринимательской среде.

В исследованиях экономического механизма НИС до сих пор не нашла научного отражения такая форма взаимодействия субъектов экономической системы, как бифуркация. Существенной характеристикой национальной инновационной системы выступает многоуровневый характер ее внутренней среды, а также разветвленность и сложность взаимодействий с внешней средой глобального экономического пространства. Нелинейность внешней среды, определяемая многочисленными перекрестными связями и различными уровнями, приводит к усложнению и нелинейному характеру организационно-хозяйственного взаимодействия между субъектами экономического механизма функционирования НИС. Наглядно это просматривается в процессах развития надрегиональных и наднациональных союзов, объединений и других формах инновационного сотрудничества: кластерах, технологических платформах и т.д., при помощи которых разрабатываются и реализуются локальные механизмы достижения инновационных целей межрегионального, национального и наднационального уровней.

Руководствуясь представленным выше анализом, охватывающим субъектный состав, движущие силы, своеобразие природы развития и специфические формы организационно-хозяйственного взаимодействия, автор представляет концепцию динамического развития экономического механизма функционирования НИС. Основные ее положения заключаются в следующем (рис. 1):

1. Объективная природа экономических явлений формирует направленность действий хозяйствующих субъектов, определяет границы

взаимодействия внутри НИС. Взаимодействие объективного и субъективного формирует комплекс внешних и внутренних факторов развития экономического механизма функционирования НИС. При этом объективной основой выступают экономические законы, закономерности, противоречия, которые детерминируют хозяйственную деятельность всей экономической системы, в том числе инновационной. Во многом имея субъективный характер проявления, конкуренция также формирует объективную основу принятия решений хозяйствующими субъектами, предопределяя траекторию развития, направленность и динамику экономического механизма НИС.

2. Субъективная составляющая экономического механизма функционирования НИС обязана оптимально соответствовать объективной основе формирования движущих сил развития экономического механизма. В основе принятия экономических решений хозяйствующими субъектами лежат такие характеристики деятельности, как интересы, потребности, риски, мотивы и т.д.. Определение сущности этих процессов и их



Рисунок 1 - Концепция динамического развития экономического механизма НИС

последующее воздействие на экономический механизм функционирования НИС закономерным образом выводит на понимание совокупности факторов, формирующих движущие силы экономического механизма. К их числу, в частности, можно отнести систему государственного регулирования. Совокупность инструментов и мер воздействия госрегулирования целенаправленно влияет на процессы стимулирования и сдерживания, руководствуясь системой интересов и потребностями как всего общества, так и хозяйствующих субъектов.

3. Важным фактором, предопределяющим качество динамики экономического механизма функционирования НИС являются институциональные элементы. Например, институт права собственности формирует комплекс взаимоотношений, определяя степень исключительности права на объекты собственности, систему ограничений и контроля, вовлекая или ограничивая субъектов НИС в процессы инновационной деятельности. В последующих главах диссертации дается развернутый анализ влияния соотношения частной и государственной форм собственности на результативность экономического механизма НИС.

4. Механизм – это система, целостная и функционирующая. Следовательно, динамическая характеристика является основным качеством, определяющим сущность экономического механизма НИС. Выше обоснованы основные характеристики динамического развития экономического механизма НИС. К числу характеристик динамических процессов взаимодействия отнесены: взаимозависимость, соподчиненность, взаимопроникновение, коэволюция, бифуркация и т.д..

5. Динамические характеристики экономического механизма НИС определяются интенсивностью воздействующих на него факторов. Результирующим проявлением совокупности этих воздействий выступают динамические процессы взаимодействия субъектов инновационной системы и нелинейная природа динамических процессов. Осуществить индикатирование качества динамики экономического механизма НИС и определить главные тенденции и закономерности развития текущего момента возможно с использованием таких оценочных показателей, как: пропорции, темпы развития, удельные веса, направленность и т.д..

6. Как было отмечено выше, динамика развития экономического механизма НИС имеет нелинейную природу, характеризующуюся такими качественными характеристиками, как диспропорциональность, аллометричность, флуктуативность, стохастичность, инерционность и т.д..

Исходя из графического представления концепции динамического развития экономического механизма функционирования НИС (рисунок 1), можно увидеть диалектическое единство субъективного и объективного, формирующее факторы развития и совокупность характеристик динамического развития экономического механизма: процессов взаимодействия, качественной и количественной оценки динамических

процессов развития и характеристику нелинейной природы динамических процессов.

Использованные источники:

1. Иноземцев В.Л. Принуждение к инновациям: стратегия для России (Сб. ст. и мат.) / Под ред. В.Л.Иноземцева. – М.: Центр исследования постиндустриального общества, 2009. – 558 с.
2. Безверхая О.Н., Залозная Г.М. Инновационное развитие экономики в условиях глобализации // Управленческое консультирование, 2010. - № 3. – С. 95-110.
3. Россия в цифрах – 2013: Крат. ст. сб. / Росстат. – М. : 2013. – 517 с.
4. Ludvall B.-A. National System of Innovation / B.-A. Lundvall. – London, 1999. – 498 p.
5. Schumpeter J. Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung: e. Unter, uber Unternehmengewinn, Kapital, Kredit, Zins u.d. Konjunkturzyklus / Berlin: Duncker und Humblot, 1987. – 399 p.

*Семенова О.М.
магистрант 2 курса
Филиппов Д. В., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и банковское дело»
Финансово-экономический институт
ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный университет
имени М.К. Аммосова»
Россия, г. Якутск*

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО АК «ЯКУТСКЭНЕРГО»)

Инвестиционная деятельность согласно федеральному закону РФ «Об инвестиционной деятельности» - вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта [1].

В настоящее время ситуация в энергетическом комплексе страны продолжает оставаться достаточно сложной. Она характеризуется высоким уровнем износа основных фондов, величина которого превышает 65%. Сегодня остро стоит вопрос о необходимости проведения постоянных капитальных ремонтных работ, что приводит к увеличению экономических затрат, что приводит к росту себестоимости производимой энергии. Ограничения на уровень устанавливаемых тарифов при высоких затратах на производство приводят к низкой рентабельности выпускаемой продукции.

В данной ситуации особое внимание должно быть уделено активизации инвестиционных процессов в отрасли. Основной целью инвестиционной деятельности энергетического предприятия должно быть обеспечение надежного и бесперебойного энергоснабжения потребителей.

Это, несомненно, актуально в условиях высоких темпов износа оборудования и снижающейся надежности энергоснабжения. Также важнейшей целью инвестиционной деятельности является обеспечение постоянного потенциала прибыльности в долгосрочном периоде.

Целью настоящей работы является анализ инвестиционной деятельности предприятия для выявления проблем и предложение путей повышения инвестиционной активности предприятия, учитывая особенности ее отраслевой принадлежности. Рассмотрена инвестиционная программа и ее реализация в ОАО АК «Якутскэнерго» (далее – Компания), крупнейшего субъекта энергетической отрасли Республики Саха (Якутия).

Проанализировав инвестиционную активность Компании – ее объем, темпы роста, эффективность использования инвестиционных ресурсов, структура инвестиционной программы, можно отметить рост объема инвестиционных финансовых ресурсов. В таблице 1 представлен объем капитальных вложений с 2006 по 2013 годы. Отметим рост вложений, начиная с 2010 г., динамика положительная, в отличие от периода 2007-2009 гг. объем капвложений заметно снизился в связи с мировым финансовым кризисом. В целом, за последние 8 лет отмечена удовлетворительная доля реализованных активов.

Таблица 1. Величина и темпы роста инвестиций

Отчет- ный, год	Объем инвестиций (план), млн.руб.	Объем инвестиций (факт), млн.руб.	Доля реализован- ных активов, %	Отклоне- ние, +/-	Динамика, %
2013	4 043,71	3 091,31	76,4	183,31	129
2012	2 632,06	2 908,00	110,48	1 011	153
2011	2 359,63	1 897,00	80,39	129,34	107
2010	1 544,17	1 767,66	114,47	476,66	137
2009	1 489,83	1 291,00	86,65	-655,17	66
2008	1 694,38	1 946,17	114,86	-76,44	97
2007	1 712,85	2 022,61	118,08	468,99	131
2006	1 920,21	1 553,62	80,91		

Инвестиционная программа ОАО АК «Якутскэнерго» в соответствии с требованиями постановления Правительства РФ от 01.12.2009 № 977 «Об инвестиционных программах субъектов электроэнергетики» разрабатывается на трехлетний период, согласовывается с Правительством

Республики Саха (Якутия), в том числе Государственным Комитетом по ценовой политике – Региональной энергетической комиссией Республики Саха (Якутия) и утверждается Министерством энергетики Российской Федерации.

За 2013 год освоено инвестиций на сумму 3 091,31 млн. руб., из них инвестиции в основной капитал составили 2 958,37 млн. руб., прочие вложения – 132,94 млн. руб.

Кроме того, в 2013 году был осуществлен возврат заемных средств, привлеченных на финансирование инвестиционных проектов в сумме 527,10 млн. руб., погашена ссудная задолженность по основной деятельности Компании на сумму 176,11 млн. руб.

Исполнение инвестиционной программы по освоению и финансированию представлено в таблице 2.

Таблица 2. Исполнение инвестиционной программы по освоению и финансированию

Наименование показателей	Освоение капитальных вложений, без НДС, млн руб.			Финансирование инвестиционной программы, с НДС, млн руб.		
	План	Факт	выполнения плана, %	План	Факт	выполнения плана, %
Всего по ОАО АК «Якутскэнерго», в т.ч.:	4 043,71	3 091,31	76,4	3 987,82	3 076,09	77,1
Техническое перевооружение и реконструкция (ТПиР)	1 165,43	861,51	73,9	1 327,17	880,83	66,2
Новое строительство	1 828,55	1 956,79	107,0	1 468,71	1 852,99	126,2
Финансовые вложения	794,96	-	-	794,96	-	-
Прочие инвестиции	254,77	273,01	107,2	396,98	342,27	86,7

На техническое перевооружение и реконструкцию объектов энергетики направлено 861,51 млн. руб., на новое строительство – 1 956,79 млн руб., в том числе по основным объектам. С 2011 года ОАО АК «Якутскэнерго» осуществляет мероприятия по реконструкции центров электроснабжения города Якутска с увеличением мощности трех действующих ПС 110/10 кВ - Центральная, Набережная, Хатынг-Юрях для снятия технологических ограничений по подключению потребителей и

организации энергоснабжения спортивных сооружений, построенных к проведению «V международных игр Дети Азии». Освоение 2013 года составило 99,87 млн. руб. В 2013 году ОАО АК «Якутскэнерго» продолжило реконструкцию 3-го этапа ВЛ 220 кВ ВГЭС-Айхал-Удачный. Проект направлен на повышение надежности электро- и теплоснабжения предприятий алмазодобывающей промышленности, объектов соцкультбыта и населения п. Айхал и г. Удачный Мирнинского района республики. Стоимость строительно-монтажных работ в 2013 году составила 295,49 млн. руб. В 2011 году ОАО АК «Якутскэнерго» приступило к реализации мероприятий по исполнению договора технологического присоединения с АК «АЛРОСА» (ОАО) по подключению подземного рудника «Удачный» к электрическим сетям Общества с поэтапным вводом объектов в эксплуатацию в 2012 и 2014 годах. По итогам 2013 года освоено 901,11 млн. руб.

Строительство объектов энергетической инфраструктуры в районе пос. Нижний Бестях связано с приходом железной дороги и созданием крупного транспортного узла в п. Нижний Бестях, развитием социальной сферы и расширением промышленной зоны. Суммарный объем капитальных вложений в строительство объектов энергоснабжения пос. Нижний Бестях, в том числе с использованием финансового лизинга, составил по факту 2013 года 382,15 млн. руб.

С 2007 года ОАО АК «Якутскэнерго» осуществляет новый вид деятельности – оказание услуги на технологическое присоединение потребителей к электрическим сетям Общества, благодаря чему получен дополнительный источник финансирования для создания технической возможности развития систем коммунальной, социальной и промышленной инфраструктур населенных пунктов республики. Всего по объектам технологического присоединения за 2013 год освоено 489,65 млн. руб., введено в эксплуатацию 93,81 км линий электропередачи и КТП мощностью 26,7 МВА.

На балансе ОАО АК «Якутскэнерго» числится большое количество линий электропередачи 0,4/6/10 кВ. Электрические сети, построенные на деревянных опорах 20 и более лет назад, имеют предельные объемы загнивания материала опор, на реконструкцию данных объектов в 2013 году было направлено 164,42 млн. руб. Введено в эксплуатацию 89,74 км линий электропередачи и КТП мощностью 9,43 МВА.

Для энергообеспечения спортивных мероприятий XIX Спартакиады по национальным видам спорта «Игры Манчаары» в с. Чурапча, во исполнение Распоряжения Правительства Республики Саха (Якутия) от 21.11.2011 № 1221-р ОАО АК «Якутскэнерго» осуществило в период 2012-2013 гг. строительство ПС 35/10 кВ «Чурапча» мощностью 8 МВА с заходами ВЛ 35/10 кВ протяженностью 7,86 км. Сметная стоимость проекта составляет 155,27 млн. руб. Финансирование объекта осуществлено за счет: средств

Государственного бюджета РС (Я) в рамках инвестиционной программы РС (Я) на 2013 год, утвержденной Постановлением Правительства РС (Я) от 30.11.2012 № 530, в сумме 74,45 млн. руб.; собственных источников инвестиционной программы ОАО АК «Якутскэнерго» в сумме 80,82 млн. руб.

В ходе исследования инвестиционной деятельности, объема привлекаемых финансовых ресурсов и динамики их изменения, эффективности использования ресурсов ОАО АК «Якутскэнерго» предложены следующие мероприятия для повышения инвестиционной активности Компания:

- Совершенствование внутрикорпоративных отношений управления инвестиционной деятельностью, осуществляемой за счет поэтапного перенаправления финансовых ресурсов из системы перекрестного субсидирования.

- Поэтапный уход от перекрестного субсидирования и создание системы бюджетной поддержки социально незащищенных групп потребителей северного энергорайона Республики Саха (Якутия). Вывод сетевого хозяйства на уровень самообеспечения в источниках для простого и расширенного воспроизводства: формирование достаточных инвестиционных источников.

- В рамках единой компании можно осуществлять централизованное перенаправление инвестиционных потоков на реконструкцию сетевого хозяйства за счет тарифных источников объектов генерации (амортизация и прибыль).

- Концентрация имеющихся ресурсов предприятия для выполнения поставленных инвестиционных задач (финансовых, материально-сырьевых и др.) и рациональное использование привлекаемых ресурсов в качестве инвестиций.

- Амортизационная политика должна быть увязана с общей стратегией инвестиционной деятельности. Для этого необходимо соединить в единую систему налоговые отчисления от прибыли предприятия, ускоренную амортизацию, льготы по инвестиционному кредиту и затраты на НИОКР.

Таким образом, реализация предложенных мероприятий по совершенствованию и перенаправлению инвестиционной политики Компании позволит обеспечить рост инвестиционной активности предприятия и Республика Саха (Якутия) в целом, создать новые энергорегенерирующие производственные процессы, организовать новые рабочие места для населения.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 25.02.1992 №39 – ФЗ (ред.от 28.12.2013) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальный вложений»

Семенова О.М.
Филиппов Д.В.
Семибратский М.В.
ассистент
кафедра Менеджмент организации
ФГАОУ ВПО «Белгородский национальный
исследовательский университет»
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород

УСЛОВИЯ И РЕСУРСЫ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ К РАЗРАБОТКЕ ДОЛГОСРОЧНОЙ БЮДЖЕТНОЙ СТРАТЕГИИ

Социально-экономическая политика Белгородской области ориентирована на такое стратегическое направление развития территории, как повышение качества жизни населения. Оценивая темпы экономического роста региона, отметим, что за последние 10 лет удалось обеспечить высокую положительную динамику макроэкономических и макросоциальных показателей. Наряду с этим качественно изменилось социально-экономическое положение региона и его место среди других субъектов Российской Федерации в ЦФО. По нашему мнению, одним из способов обеспечения данного роста стало использование проектно-целевого метода управления. Белгородская область активно входит своими ресурсами в реализацию многочисленных государственных программ. К их числу можно отнести «Программу экономического и социального развития области на период до 2007 года», «Развитие агропромышленного комплекса», «Образование», «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» и др. На настоящем этапе приоритеты развития региона определяет ряд государственных проектов, направленных на активизацию точек инновационного роста, а также на повышение конкурентоспособности региона. Об этом свидетельствует позиция региона в по основным показателям социально-экономического развития, достигнутая в последние годы (см. табл. 1).

Таблица 1. Место Белгородской области по основным социально-экономическим показателям в РФ, Центральном федеральном округе и Центрально-Черноземном экономическом районе в 2012 году

№ п/п	Показатели	Место		
		по РФ	по ЦФО	по ЦЧР
Социально-демографические				
1.	Площадь территории	67	14	4
2.	Численность населения	29	4	2
3.	Общая площадь жилых помещений, приходящихся в среднем на одного жителя	9	4	2

4.	Число зарегистрированных преступлений на 100 000 человек населения ¹	74	3	5
5.	Численность студентов образовательных учреждений высшего профессионального образования на 10 000 человек	15	5	3
6.	Ввод в действие общей площади жилых домов на 1000 человек населения	3	2	1
Социально-экономические				
7.	Уровень занятости ²	44	12	2
8.	Уровень безработицы ³	10	5	2
9.	Среднедушевые денежные доходы (месяц)	22	3	1
10.	Среднемесячная номинальная заработная плата работников организаций	47	7	1
11.	Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ на душу населения	35	6	1
12.	Инвестиции в основной капитал на душу населения	24	2	1
Производственно-экономические				
13.	Валовый региональный продукт на душу населения в 2012 г.	13	2	1
14.	Основные фонды в экономике (по полной учетной стоимости)	37	6	2
15.	Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ, оказанных услуг по видам экономической деятельности:	-	-	-
	добыча полезных ископаемых	20	2	1
	обрабатывающие производства	19	4	1
	Производство и распределение электроэнергии, газа, воды	49	13	4
16.	Продукция сельского хозяйства	4	1	1
17.	Удельный вес автомобильных дорог с твердым покрытием в общей протяженности дорог общего пользования	9	2	1
18.	Оборот розничной торговли на душу населения	33	6	3

Как видно из таблицы, по уровню социально-экономического развития Белгородская область занимала лидирующее положение среди других территорий Центрально-Черноземного экономического района. По блоку производственно-экономических показателей то место, которое занимал субъект федерации, свидетельствует о высоком уровне развития инфраструктуры. Это говорит о финансовых возможностях региона и крайней необходимости бюджетной стратегии, дает основание полагать, что рассматриваемый регион подходит для апробации основных положений настоящего исследования. Однако разработке предложений по бюджетной стратегии должен предшествовать детальный анализ показателей

¹Определено на основании ранжирования показателя в порядке убывания

²Определено на основании ранжирования показателя в порядке убывания

³Определено на основании ранжирования показателя в порядке возрастания

региональной экономики.

Необходимыми ресурсами, способными обеспечить разработку и реализацию эффективной региональной финансовой стратегии являются совокупность нормативно-правовых актов, финансовые возможности, инфраструктурное развитие и обеспеченность кадрами, имеющими специальную квалификацию. Высокий уровень нормотворческой культуры и наличие эффективной практики стратегического регионального планирования должны стать основой для разработки и внедрения работоспособной и актуальной финансовой стратегии территории. В настоящее время на территории Белгородской области действует совокупность нормативно-правовых актов, необходимых для обеспечения процесса разработки и реализации долгосрочного бюджетного плана субъекта Российской Федерации [1,2,3,4,5,6]. Бюджетные взаимоотношения в регионе базируются на Законе №162 от 16 ноября 2014 года «О бюджетном устройстве и бюджетном процессе в Белгородской области». В соответствии с ним, в состав консолидированного бюджета Белгородской области входит областной бюджет, бюджет Белгородского территориального фонда обязательного медицинского страхования, которые разрабатываются и утверждаются в форме региональных законов, а также бюджеты муниципальных районов и городских округов, бюджеты городских и сельских поселений. Последние из указанных ранее бюджетов, утверждаются в форме нормативно-правовых актов представительных органов муниципальных образований.

Бюджетные расходы Белгородской области осуществляются в соответствии с обязательствами, обусловленными разграничениями полномочий органов государственной власти, исполнение которых, согласно законодательству, должно происходить в очередном финансовом году. В структуре бюджетных расходов следует выделять бюджетные ассигнования. В соответствии с законодательством Белгородской области, к ним следует относить: оказание государственных услуг, в том числе оплата государственных заданий, выполнение функций казенных учреждений, социальное обеспечение населения, предоставление бюджетных инвестиций и субсидий юридическим лицам, осуществление межбюджетных трансфертов, обслуживание государственного долга, исполнение судебных актов по искам к Белгородской области.

Выделение бюджетных ассигнований на обеспечение новых видов расходных обязательств или увеличение объемов расходов на исполнение существующих осуществляется только с начала очередного финансового года при условии включения соответствующих ассигнований в закон о бюджете при наличии дополнительных источников поступления или сокращения бюджетных ассигнований по отдельным статьям бюджетных расходов. Контроль над исполнением регионального бюджета осуществляется Контрольно-счетной палатой, а также субъектами

государственного контроля, являющимися органами исполнительной власти Белгородской области.

Основным фактором реализации стратегических целей развития региональной экономической системы в настоящее время принято считать использование проектно-целевого подхода к осуществлению бюджетных расходов. Так, на основании данных департамента финансов и бюджетной политики Белгородской области, на территории субъекта федерации в 2014 году расходы на реализацию программ составили 45 797 417 тысяч рублей. Укрупненно можно выделить следующие направления социально-экономического развития региона (в разрезе перечня и финансирования государственных программ):

Таблица 2. Областной бюджет Белгородской области в разрезе государственных программ на 2014 год

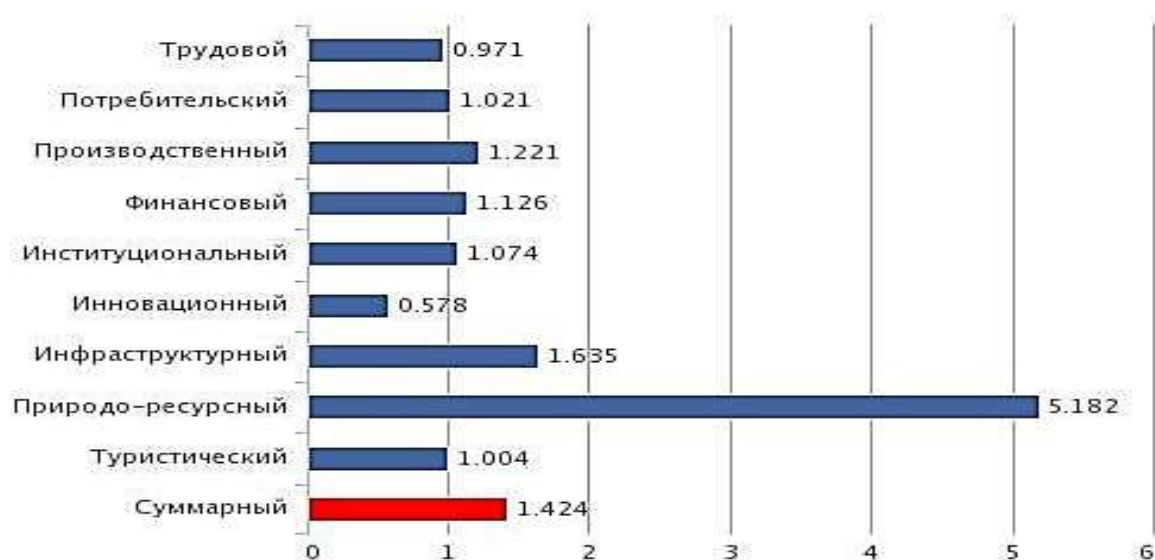
№ п/п ⁴	Наименование государственной программы	Объем финансирования, тыс. руб.
1.	Обеспечение безопасности жизнедеятельности населения на территории Белгородской области	442 435
2.	Развитие образования Белгородской области	11 998 259
3.	Развитие здравоохранения Белгородской области	9 011 376
4.	Социальная поддержка граждан в Белгородской области	8 008 708
5.	Развитие культуры и искусства в Белгородской области	706 786
6.	Развитие физической культуры и спорта в Белгородской области	286 104
7.	Обеспечение деятельности населения Белгородской области информацией о деятельности органов государственной власти и приоритетах региональной политики	163 609
8.	Развитие экономического потенциала и формирование благоприятного предпринимательского климата в Белгородской области	624 610
9.	Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами жителей Белгородской области	1 903 478
10.	Совершенствование и развитие транспортной системы и дорожной сети в Белгородской области	5 061 060
11.	Развитие сельского хозяйства и рыболовства в Белгородской области	4 256 613
12.	Развитие водного и лесного хозяйства Белгородской области, охрана окружающей среды	353 096
13.	Содействие занятости населения Белгородской области	593 738
14.	Развитие информационного общества в Белгородской области	330 169
15.	Развитие кадровой политики Белгородской области	2 057 376

⁴ Нумерация государственных программ Белгородской области указывается в соответствии с присвоенными им кодами для отображения в областном бюджете

Данный перечень государственных программ соответствует трем направлениям развития рассматриваемого региона: «Новое качество жизни»; «Инновационное развитие и модернизация экономики»; «Эффективное государство». Объем финансирования каждого из направлений составляет 35 008 260, 10 625 548 и 163 609 тысяч рублей соответственно. Ввиду этого отметим, что большая часть расходов относится к повышению социального развития и обеспечения населения Белгородской области и лишь часть, в размере порядка 25 % от общего числа финансирования, приходится на развитие экономических отношений в данном субъекте Российской Федерации.

Бюджетные возможности Белгородской области, а именно – финансовый потенциал, являются одним из основополагающих факторов реализации бюджетной стратегии региона. Ввиду этого представляется необходимым определить понятие и содержание данной категории. Под финансовым потенциалом в широком смысле некоторые авторы понимают способности финансовой системы в регионе, обеспечивающей рост и развитие в долгосрочной перспективе за счет совокупного максимального использования имеющихся ресурсов, а также условий (техника, инструменты), создания государственных организаций и домашних хозяйств в регионе для формирования, распределения и использования этих ресурсов с целью достичь определенных финансовых результатов, обеспечить расширенное воспроизводство и социальное развитие [7]. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» рассматривает финансовый потенциал как синергию следующих количественных характеристик: объем налоговой базы, доходы населения, прибыльность предприятий региона. Данная группа показателей является одной из восьми составных частей инвестиционного потенциала, который, в свою очередь, представляет собой количественную характеристику, учитывающую насыщенность территории факторами производства, потребительский спрос населения и другие показатели, оказывающие влияние на потенциальные объемы инвестирования в регион [8].

Инфраструктурное развитие территорий входит в состав факторов разработки и реализации долгосрочной бюджетной стратегии территории и требует, наряду с финансовыми возможностями, повышенного внимания. Удельный вес финансового и инфраструктурного потенциала Белгородской области в соответствующих показателях общероссийского уровня наглядно можно представить в следующем виде.



По данным Эксперт РА

Рис. 1. Распределение частных видов потенциалов Белгородской области в % от страны в целом

Как видно из представленного выше рисунка, финансовый потенциал Белгородской области составляет 1,126 % от общего по всем субъектам Российской Федерации. В свою очередь, в структуре потенциала региона в части регулируемых видов показателей (без учета природно-ресурсного потенциала), количественное значение финансовых возможностей территории играет одну из ключевых ролей в инвестиционной привлекательности. Что касается инфраструктурного потенциала, то важно отметить, что, судя по его величине, это будет являться одной из сильных сторон Белгородской области при разработке бюджетной стратегии.

Рейтинг инфраструктурного потенциала регионов определялся на основании анализа двух факторов: экономико-географического положения и инфраструктурной обеспеченности субъекта Российской Федерации. Как показывает ранжирование, представленное в таблице 3, динамика инфраструктурного развития Белгородской области имеет положительный тренд. В 2010 году рассматриваемый регион имел практически наихудшее положение среди других субъектов РФ. В настоящее время Белгородская область является лидером по инфраструктурному развитию среди регионов Центрально-Черноземного экономического района и занимает третье место в Центральном федеральном округе, уступая только таким территориям, как Московская область и город Москва.

Таблица 3. Ранг финансового потенциала Белгородской области за период 2010-2014 гг. (по данным «Эксперт РА»)

Период	Ранг финансового потенциала Белгородской области среди:		
	РФ	ЦФО	ЦЧР
Финансовый потенциал			
2010	33	4	2
2011	21	3	1

2012	19	3	1
2013	22	3	1
2014	24	4	2
Инфраструктурный потенциал			
2010	21	13	4
2011	10	4	2
2012	10	5	2
2013	13	5	2
2014	4	3	1

Среди регионов Центрально-Черноземного экономического района финансовый потенциал Белгородской области дважды (в 2010 и 2014 году) уступал только Воронежской области. На основании данного ранжирования можно сказать, что рассматриваемый регион обладает наибольшим бюджетным потенциалом, что является прямым основанием для сокращения расходной части бюджета Белгородского региона, что важно для эффективной реализации бюджетной стратегии. Очевидная положительная динамика отдельных показателей Белгородской области говорит о том, что в регионе созданы условия для реализации возможностей к разработке долгосрочной бюджетной региональной стратегии.

Использованные источники:

1. Стратегия социально-экономического развития на период до 2025 года;
2. Закон от 16.11.2007 № 162 «О бюджетном устройстве и процессе в Белгородской области».
3. Закон от 06.11.2012 № 145 «О патентной системе налогообложения на территории Белгородской области».
4. Закон от 12.07.2011 № 53 «О Контрольно-счетной палате Белгородской области».
5. Закон от 30.12.2010 № 13 «Об органе, уполномоченном принимать решения об изменении сроков уплаты налогов в форме инвестиционного налогового кредита».
6. Закон 04.12.2007 № 170 «О составлении, рассмотрении и утверждении бюджета территориального фонда обязательного медицинского страхования Белгородской области».
7. Сазонов С.П., Гапоненко Ю.В., Васбейн К.Д. Финансовый потенциал региона как составляющая экономического потенциала и аспекты, определяющие его эффективность. Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 10: Инновационная деятельность №2, 2014, с. 17
8. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Режим доступа] http://www.raexpert.ru/rankings/#r_1108

*Семибратский М.В.
ассистент
кафедра Менеджмент организации
ФГАОУ ВПО «Белгородский национальный
исследовательский университет»
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

ЭКЗОГЕННЫЕ И ЭНДОГЕННЫЕ РИСКИ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ СТРАТЕГИИ РЕГИОНА

В последние годы долгосрочные прогнозы экономического развития Российской Федерации и регионов подвергались корректировкам вследствие изменения тренда мировой и национальной экономики, необходимости более реалистичных оценок, используемых при осуществлении прогнозов и анализа долгосрочных перспектив основных характеристик всех уровней бюджетной системы. Мировой финансовый кризис 2008-2009 годов доказал, что бюджетная сфера регионов России особенно чувствительна макроэкономическим колебаниям. Анализ внешних и внутренних рисков является необходимым требованием современного долгосрочного бюджетного планирования. Начиная с 2013 года, прогноз основных параметров бюджетов регионов, как на среднесрочную, так и на долгосрочную перспективу изменялся в пессимистичную сторону. Наиболее весомые риски дестабилизации национальной экономики и бюджетной системы всех уровней, сопряжены с усиливающейся негативной геополитической ситуацией вокруг Украины, а также ужесточением санкций в отношении отдельных субъектов экономики России. Эскалация взаимных ограничений, с одной стороны, влечет за собой ухудшение финансового состояния отраслей экономики субъектов Российской Федерации, сокращение объема инвестиций и усиление оттока капитала. С другой стороны, увеличение ключевой ставки Центрального Банка России снижает возможности финансирования не только приоритетных государственных программ, но и дефицита бюджета.

Увеличение объемов и ухудшение условий обслуживания и погашения долговых обязательств субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, при одновременном сокращении отдельных доходов консолидированных бюджетов регионов и необходимость реализации приоритетных расходных обязательств представляют собой отдельную категорию рисков, требующих внимания при разработке долгосрочных прогнозов [1].

Проблемы, обозначенные для федеральной казны, наверняка будут транслироваться и на регионы. Можно предположить, что заработная плата граждан не будет активно расти, а прибыль предприятий снизится. Данная тенденция повлечет за собой снижение доходов регионов, поскольку НДФЛ и налог на прибыль организаций формируют большую часть бюджетов

субъектов Российской Федерации.

В современных условиях следует, по нашему мнению, выделять следующие риски разработки и реализации долгосрочной бюджетной стратегии, характерные для регионов России:

- общеэкономические риски;
- геополитические риски;
- финансовые риски;
- риск увеличения расходов консолидированного бюджета региона;
- риск зависимости экономики региона от конъюнктуры ресурсных и продовольственных рынков;
- глобализация российской экономики;
- институциональные риски;
- правовые риски;
- информационные риски;
- HR-риски и риски неэффективности управления.

Общеэкономические риски сопряжены с осложняющейся экономической ситуацией, в которой оказалась Россия и ее регионы. Высокий уровень инфляции, колебание цен на энергоносители, снижение инвестиций в регион, а также замедление деловой активности обуславливают общее замедление темпов экономического роста и, как следствие, велика вероятность снижения доходов консолидированного бюджета в определенном объеме. Определение данной совокупности событий в группу внешних рисков событий осложняет разработку мероприятий по их управлению. Общими рекомендациями по снижению влияния указанных выше опасностей в случае их реализации могут выступать: продолжение диверсификации экономики, улучшение инвестиционного климата, создание благоприятного налогового окружения для среднего и крупного бизнеса.

Геополитические риски в общем, и обострение отношений с Украиной в частности, играют для некоторых субъектов Российской Федерации одну из ключевых ролей не только для бюджетной политики, но и для экономики региона в целом. Сокращение внешнеторгового оборота, снижение интеграции, а также уменьшение зарубежных инвестиций – все это наиболее вероятные последствия современной политической обстановки.

Финансовые риски связаны с неизбежным, на наш взгляд, возникновением дефицита бюджета в ряде регионов России. Данная ситуация может за собой повлечь недостаточное обеспечение отдельных перспективных государственных программ, ввиду обширной экономии бюджетных средств. В данном случае, способом минимизации последствий данного риска является определение приоритетности реализуемых на территории субъектов Российской Федерации проектов по их социальной и экономической отдаче.

Риск увеличения расходов регионального бюджета сопряжен с обязательной индексацией социальных платежей в соответствии с уровнем инфляции. Поскольку на общефедеральном уровне инфляция по итогам 2014 года была заложена в районе 4-5, а составила более 11%, увеличение бюджетных расходов на социальную политику будет неизбежным. Конкретных способов снижения последствий реализации данного риска, разработать достаточно сложно, ввиду неукоснительного характера исполнения данного рода обязательств. Снизить уровень затрат может реформирование социальной политики, в части совершенствования администрирования. Например, изменение условий предоставления отдельных категорий льгот, введение нормативно-подушевого финансирования и другое.

Зависимость экономики регионов от внешних факторов остается неизменной на протяжении последнего времени. Особенно остро данная зависимость проявляется в нестабильности рынков и цен на железорудное сырье и черные металлы, продукцию сельского хозяйства, размеров транспортных тарифов, стоимости топливно-энергетических ресурсов и др. Например, Белгородской области существенно недостает собственных источников генерации электрической энергии. В этих условиях приоритетными для региона становятся дальнейшая диверсификация экономики в целях снижения доли черной металлургии, интенсивное развитие конкурентоспособного сельскохозяйственного производства, ускоренное внедрение энергосберегающих технологий и развитие энергетической базы для обеспечения интенсивного экономического роста региона [2].

В условиях интеграции субъектов Российской Федерации в глобальные производственные процессы, регионы подвержены воздействию как позитивных, так и негативных тенденций мировой экономики. Глобализация связана с ростом долей экспорта и импорта, быстрым межстрановым перемещением инноваций и технологий, ростом чувствительности (эластичности) перемещения потоков продуктов производства, капитала и труда через национальные границы [3]. Ввиду этого, ограничение сотрудничества с ключевыми мировыми партнерами ведет к необходимости налаживать новые деловые связи, и наряду с этим – созданию собственного производства в целях импортозамещения и повышения конкурентоспособности субъектов Российской Федерации.

Правовые риски бюджетной политики регионов связаны с изменением, в первую очередь, налогового и бюджетного законодательства. Это может, с одной стороны, снизить объем деловой активности путем увеличения налоговой нагрузки на предприятия, с другой – реформирование бюджетного законодательства способно повлечь за собой более жесткие меры в части формирования бюджетной политики субъекта Российской Федерации. Это может ограничить применение различных финансовых

маневров в целях привлечения иных источников дохода и увеличения уровня затрат на перспективные проекты, реализуемые в регионах. В силу экзогенного характера влияния рисков событий данной группы, и, как следствие, невозможности их смягчения в случае изменения федерального законодательства, региону остается только лишь более либерально подходить к вопросу формирования бюджетно-налоговой политики на местном уровне, тем самым оставляя себе возможность для маневра.

Информационные риски обуславливаются ситуацией, сопряженной с неполной или неактуальной отчетной информацией, использующейся в процессе регионального бюджетного планирования на долгосрочную перспективу. В силу этого, основные показатели стратегии могут иметь искаженное значение и не отвечать экономическим реалиям. Для устранения негативного влияния, сопряженного с реализацией данной категории рисков событий, необходимо, во-первых, использовать статистические показатели и анализировать динамику на основе последних. Данная мера позволит повысить объективность разрабатываемых прогнозов. Во-вторых, организовать систему мониторинга и оценки основных индикаторов стратегии на всех этапах ее реализации. С помощью анализа достижения запланированных значений, возможна корректировка будущих показателей и увеличение точности прогностической деятельности.

Административные риски связаны с неэффективностью государственного управления при разработке и реализации долгосрочной бюджетной стратегии в регионах России. Реализация данной группы рисков факторов влечет за собой изменение значений планируемых показателей в сторону снижения, нарушение сроков и других индикаторов реализации стратегического финансового плана региона. Ввиду усложнения процесса управленческой деятельности возрастает персональная ответственность должностных лиц государственной и муниципальной службы за принимаемые решения, возникает необходимость упорядочения и планирования процесса воспроизводства и развития кадрового потенциала региона. Структурная перестройка экономики региона невозможна без создания эффективного механизма развития кадрового потенциала, научной проработки методов кадрового обеспечения территориальных структур [4].

По мнению некоторых ученых, для эффективного управления эндогенными и экзогенными рисковыми факторами необходимо определять рисковое событие, тем самым выявлять его параметры [5]. Профиль рисков разработки и реализации бюджетной стратегии региона можно представить в виде следующей таблицы.

Таблица 1. Профиль рисков разработки и реализации бюджетной стратегии региона

Группы рисков	Влияние	Вероятность реализации Экзогенные	Управленческие мероприятия
Общэкономические	Среднее	Высокая	Создание благоприятных

риски			инвестиционных и налоговых условий для среднего и крупного бизнеса
Геополитические риски	Среднее	Чрезмерно высокая	Не поддается регулированию на региональном уровне Сокращение финансирования проектов, с наименьшим социально-экономическим эффектом
Финансовые риски	Низкое	Высокая	Мероприятия, способствующие заменить импортную продукцию отечественной (импортозамещение)
Глобализация российской экономики	Незначительное	Средняя	Формированием либеральной бюджетно-налоговой политики на мезоуровне
Правовые риски	Низкое	Средняя	
Зависимость экономики региона от конъюнктуры рынка	Среднее	Средняя	Дальнейшая диверсификация экономики региона
Эндогенные			
Увеличение расходов консолидированного бюджета региона	Низкое	Высокая	Изменение регионального законодательства в части реализации социальной политики
Институциональные риски	Среднее	Низкая	Создание центров стратегического планирования
Информационные риски	Низкое	Высокая	Создание системы мониторинга результатов реализации бюджетной стратегии
Риск неэффективности управления	Среднее	Средняя	Дальнейшее обучение должностных лиц государственной и муниципальной службы

Необходимо отметить, что первая группа рисков бюджетной политики региона не имеет четких стратегий управления в силу внешнего характера воздействия. В данном случае необходимо предпринимать меры по их смягчению на мезоуровне в части имеющихся полномочий. Факторы неопределенности, попадающие во вторую группу, имеют более четкий перечень мероприятий по их реализации, поскольку являются специфичными для каждого отдельного региона. Важно заметить, что реализация некоторых рисков может иметь и позитивное значение для региональной экономической системы. Так, общая тенденция глобализации экономики России ставит перед ее субъектами необходимость изыскивать резервы и возможности для создания и развития собственного производства.

Для выработки инструментов управления рисками необходимо учитывать те группы угроз, влияние которых наиболее значимо для экономики субъекта, а вероятность реализации имеет допустимый характер. В первую очередь требуют управления наиболее опасные риски (риски с высоким и средним влиянием, сопряженные с высокой вероятностью наступления). Среднезначимыми для бюджетного развития региона можно определить события со средней вероятностью наступления и средним влиянием, а также риски с высокой вероятностью, но низким влиянием. Данная совокупность событий попадает во вторую категорию приоритетности по их регулированию. Незначительными рисками можно признать те, вероятность наступления которых низкая, а бюджетное влияние соответствует среднему значению и ниже. По мнению некоторых исследователей, данная группа рисков не нуждается в применении специальных инструментов менеджмента, однако их выявление необходимо для определения внешней и внутренней среды, в которой реализуется бюджетная региональная бюджетная стратегия.

Использованные источники:

1. Проект Федерального Закона «Основные направления бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов»
2. Стратегия социально-экономического развития Белгородской области до 2025 года
3. Ильин, В. В. Риски финансовой устойчивости социальных расходов [Электронный ресурс] / В. В. Ильин // Бюджет. – 2013. – № 2. – Режим доступа: <http://bujet.ru/article/219776.php>.
4. Захаров, В. М. Воспроизводство кадрового потенциала государственного и муниципального управления региона [Электронный ресурс] / В. М. Захаров, Р. В. Черноусов // Высшая школа управления / НИУ «БелГУ». – Белгород, 2011. – Режим доступа: <http://vshu.bsu.edu.ru/vshu/resources/detail.php?ID=130146>.
5. Никонов, В. Управление рисками [Текст] : как больше зарабатывать и меньше терять / В. Никонов. – Москва : Альпина Паблишерз, 2009. – 284 с. – (Принципы успеха).

Семибратский М.В.
ассистент
кафедра Менеджмент организации
ФГАОУ ВПО «Белгородский национальный
исследовательский университет»
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ СТРАТЕГИИ РЕГИОНА

Важнейшим институциональным условием реализации бюджетной стратегии региона является нормативно-правовое обеспечение долгосрочного прогнозирования. Правовое регулирование стратегического планирования в России осуществляется в соответствии с федеральными законами и принятыми нормативно-правовыми актами Президента, Правительства и федеральных органов исполнительной власти, а также нормами, установленными субъектами РФ. В настоящее время действует ряд законопроектов, регламентирующих вопросы прогностической деятельности на государственном уровне. Основопологающим из них является Федеральный закон от 28 июня 2014 года №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации», который пришел на смену ФЗ от 20 июля 1995 года № 115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации». Также в состав нормативной базы, регламентирующей вопросы долгосрочного планирования и развития России, можно отнести: концепцию долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 года, распоряжение Правительства РФ «Об утверждении стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» (№ 2227-р от 08.12.2011 г.), прогноз долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2030 года и другие. Однако вопрос разработки бюджетной стратегии России в настоящее время до сих пор не разрешен. В бюджетном послании Президента России от 13 июня 2013 года подчеркивалось, что не выполнена задача перехода к долгосрочному бюджетному планированию, не утверждена бюджетная стратегия, в рамках которой должны быть определены предельные объемы расходов на реализацию каждой из государственных программ в увязке с прогнозом основных бюджетных параметров [1]. Необходимо заметить, что ввиду геополитических факторов, влияющих на национальную экономику, представляется необходимым скорректировать прогнозные показатели и еще раз провести анализ финансирования государственных программ, что и было обозначено на государственном уровне.

Чтобы отразить значение организационно-правовой системы как инструмента разработки и реализации бюджетной стратегии, обратимся к Федеральному закону «О стратегическом планировании в Российской

Федерации». Поскольку в рамках нашего исследования повышенный интерес вызывает система регионального долгосрочного планирования, отметим, что к компетенции территориальных органов власти в сфере стратегического планирования относится следующее [2].

- определение приоритетов социальной и экономической политики, долгосрочных целей и задач развития территорий, согласованных с приоритетами и целями социально-экономического развития России;
- установление требований к содержанию документов стратегического планирования, а также к порядку их разработки;
- разработка и утверждение документов долгосрочного планирования, по вопросам, отнесенным к компетенции субъектов РФ;
- обеспечение сбалансированности и согласованности документов регионального стратегического планирования;
- установление порядка стратегического планирования на территории субъектов Российской Федерации и другое.

В свою очередь, участниками регионального стратегического планирования выступают законодательные (представительные) органы власти, высшее должностное лицо субъекта Федерации, исполнительные органы и иные организации. В соответствии со статьей 11 ФЗ № 172 к документам стратегического планирования, разрабатываемых на уровне субъекта РФ, относятся:

1. Документ стратегического планирования, разрабатываемый в рамках целеполагания (стратегия социально-экономического развития).

2. Документы стратегического планирования, разрабатываемые в рамках прогнозирования. К ним относят:

- прогноз социально-экономического развития территорий на долгосрочную и среднесрочную перспективу;
- долгосрочный бюджетный прогноз.

3. Документы, разрабатываемые в рамках планирования и прогнозирования на мезоуровне:

- план мероприятий по реализации стратегии социально-экономического развития;
- государственные программы;
- схема территориального планирования.

Как можно заметить из приведенного выше анализа нормативной базы, система стратегического регионального планирования набирает все больший вес в части обеспечения долгосрочной сбалансированности как на федеральном, так и на региональном и местном уровнях. Однако отсутствие прямого предписания к разработке бюджетной региональной стратегии не означает неэффективность данного инструмента развития. Напротив, бюджетная стратегия даст возможность для маневра, обеспечит почву для принятия управленческих решения, исходя из определенных объемов ресурсов территорий.

К группе финансовых факторов реализации стратегии следует отнести доходы регионального бюджета. Последние, в свою очередь, подразделяются на налоговые, неналоговые доходы и прочие поступления. Отметим, что в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации к налоговым доходам бюджетов относятся доходы от предусмотренных законодательством федеральных налогов и сборов, налогов субъектов РФ, а также пеней и штрафов [3].

Деятельность по формированию территориальных бюджетов основывается на ряде принципов. Так, в соответствии с принципом единства бюджета, все доходы должны поступать на единый балансовый счет. Принцип самостоятельности бюджетных средств означает, что каждый субъект Федерации составляет бюджет в рамках его полномочий. В рамках принципа сбалансированности регионального бюджета доходы и расходы должны быть равными по объему. Принцип целевой направленности расходования средств означает расходование бюджетных ресурсов в рамках намеченных ориентиров и реализуемых программ.

Безвозмездные поступления денежных средств представляют собой особую категорию бюджетного финансирования. В общем случае к ним следует относить дотации, субсидии, субвенции из других субъектов бюджетной системы России, а также безвыездные поступления, исходящие от третьих лиц.

Человеческие ресурсы способствуют реализации приоритетных направлений развития экономики территорий, которые, в свою очередь, и заключаются в государственных программах. Инфраструктурное обеспечение определяет ориентиры развития регионов. Наличие отдельных высокоразвитых отраслей бизнес-среды способствует наращению производственных мощностей в том или ином производственном секторе. Учитывая эти компоненты, бюджетная стратегия должна стать механизмом финансирования приоритетных направлений развития региональных экономических систем. Способствовать обеспечению государственных программ финансовыми ресурсами на всех стадиях жизненного цикла проектов.

Состав специальных инструментов реализации бюджетной стратегии, а также результатов их применения, можно представить в виде следующей таблицы:

Таблица 1 Специфические факторы формирования и реализации бюджетной стратегии региона

Группа	Состав	Результат
1.	Организационно-правовая система	Обеспечение юридической и организационной базой системы регионального стратегического планирования
2.	Финансы	Финансирование приоритетных направлений социально-экономического развития субъектов Российской Федерации; обеспечение государственных проектов финансовыми ресурсами в долгосрочной перспективе

3.	Кадры	Разработка документов, входящих в систему стратегического планирования территорий; эффективное управление государственными программами на региональном уровне
4.	Инфраструктура	Повышение инвестиционного климата региональной экономической системы; приток финансовых ресурсов в регион

Стагнация российской экономики, подкреплённая геополитическими шоками, ставит новые вызовы для регионов России. От последних требуется самостоятельно изыскивать финансовые ресурсы, что способствует повышению конкуренции с другими областями в рамках борьбы за внешние инвестиции. В виду этого система стратегического планирования представляется эффективным инструментом развития на региональном уровне. Бюджетная стратегия региона должна стать фактором, обеспечивающим установление долгосрочных ориентиров развития бюджетно-налоговой политики субъекта Российской Федерации, которые учитывают приоритетные задачи социально-экономического развития региона и вероятность возникновения угроз для ее реализации

Использованные источники:

1. Информационно-правовой портал Гарант. Режим доступа - <http://base.garant.ru/70394910/>
2. Федеральный закон от 28.06.2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» Информационно-правовой портал Гарант. Режим доступа - <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации. Ст. 41. п.2.

*Семиглазова В.А.
младший научный сотрудник
Северо-Кавказский НИИ экономических и социальных проблем
Южный Федеральный Университет
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ⁵

Распространение «зелёных» движений в философии, охрана окружающей среды стала приоритетным направлением политики многих европейских государств, вследствие чего появилась отрасль экономики, ориентированная на экологически чистые товары и услуги, реализуемая посредством приёма туристов в сельской местности [1].

Начиная с середины 1990-х годов XXв. эта модель стала модным трендом российской региональной политики, в ходе организации локальных гостевых сетей как по частной инициативе «снизу», так и при поддержке региональных властей и зарубежных спонсоров [2].

⁵ Исследование выполнено в рамках проекта 213.01-11/2014-77ПЧ

По оценкам Всемирной туристской организации сельский туризм (агротуризм), являясь одним из направлений экологического туризма, объединяет широкий спектр различных видов отдыха и развивается быстрыми темпами в зарубежных странах, а также входит в пятерку основных стратегических направлений развития туризма в мире до 2020 года.

В настоящее время сельский туризм в Европе приносит около 20-30% общего дохода туристической индустрии. В ряде развитых западно-европейских стран, таких как Франция, Великобритания, Голландия, Ирландия, Германия, Испания занятие сельским туризмом поощряется на национальном уровне и рассматривается как неотъемлемая составляющая программы комплексного социально-экономического развития села [3].

Об этом свидетельствует и большое число объектов сельского туризма в странах Европы. Так, во Франции таких объектов 45000, в Испании 14000, в Австрии – 3000. В Европе имеются организационные структуры, обеспечивающие продвижение на рынок услуг сельского туризма. Наиболее известной такой структурой является Европейская Федерация сельского зеленого туризма «EUROGITES».

Теоретико-методологический анализ очерчиваемой проблематики свидетельствует о том, что интерес к содействию развития сельского туризма в Российской Федерации имеется. Показательны в этом отношении методические разработки Министерства сельского хозяйства РФ «Сельский туризм: опыт, проблемы, перспективы развития в России», региональные концепции развития, а также включение сельского туризма в федеральную целевую программу «Социально-экономическое развитие села до 2020г». Также единым информационным реестром, интегратором статистики по содействию и распространению информации о состоянии российского агробизнеса выступают два Интернет портала: «Ассоциация развития агротуризма» (www.agroturism.ru) и «На село» (www.naselo.ru), но полноценного ресурса отражающего цены и услуги предоставления отсутствует.

Обобщенный анализ свидетельствует о том, что в России пока сельский туризм пока не получил такого развития, как в странах Европы. На его долю приходится только 2% внутреннего туристского потока.

Сельский туризм в общем объеме спроса на сельский отдых стал наращивать свою процентную долю с начала 2000-х годов XXI в., (2000г. – 4%, 2005-6%, 2010г. – 12%). В 1990г. этот показатель был сведён к нулевой отметке, а в 1995 г. составил всего лишь 1% [4]. Доля сельского туризма на российском рынке туристских услуг составляет примерно 1,5 – 2 % от всех поступлений от туристской деятельности [5]. Лидирующие позиции в структуре внутреннего туристского потока принадлежит пляжному – 38%, культурно-познавательному – 20%.

По информации, представленной региональными органами управления

АПК, на сегодняшний день объекты сельского туризма имеются в 61 субъекте Российской Федерации. Большая их часть локализована в таких регионах, как: Иркутская область (210 объектов); Калужской области (115), Алтайский край (110), Воронежской области (около 100), Пермский край (93), Псковская область (68), Ярославской области (67), Краснодарский край (60), Белгородской области (42), Ленинградская область (37) и Республика Алтай (37).

В отдельных регионах реализуются достаточно интересные проекты по развитию сельского туризма, например в Ленинградской области – проект «Дорога к дому», в Горном Алтае – «Зеленый дом», в Прибайкалье – работает сеть «В&В», в Ярославских деревнях практикуются мастер-классы по различным народным промыслам. В Ярославской области, есть целые деревни, в которых все желающие могут получить мастер-класс по различным народным промыслам.

Согласно данным «Ассоциации развития агротуризма» достаточным потенциалом для развития сельской рекреации имеется и в регионах Южного Федерального Округа. Регионы Юга России по особенностям «рекреационной составляющей» можно классифицировать на следующие группы:

Регионами *с высокой динамикой развития сети гостевых домов* являются - Астраханская, Волгоградская области и Краснодарский край. Основные объекты рекреации - это рыболовно-охотничьи комплексы, гостевые дома, предоставляющие услуги по организации рыбалки в устьевых зонах р. Волги, Волго-Ахтубской поймы и дельты Волги (на границе с Волгоградской областью). Рекреационный каркас Краснодарского края образуют охотничье-рыболовецкие базы с элементами сельскохозяйственных туров в русле р. Кубань на границе с Темрюком, этнографические комплексы (этно-туры), гастрономические туры.

Регионы *со средней степенью рекреационной освоенности* территории по наличию гостевых домов: Ростовская область и Республика Адыгея. В Республике Адыгея сформировался рекреационно-экологический «пласт» с элементами рафтинга, джиппинга, конных маршрутов, гастрономические туры, локализованный преимущественно на территории поселений Майкопского района. Основными компонентами туристско-рекреационного комплекса Ростовской области выступают этнографические комплексы, организация охоты и рыбалки, экологические маршруты с элементами гастрономии (сыры, хлеб, вино и т.д.).

Регионы *с низким потенциалом* туристско-рекреационного развития, включают, прежде всего, субъекты Северного Кавказа. Рекреационная ниша Ставропольского края – это развитие казачьего агротуризма на базе туристско-экскурсионного этнографического центра «Казачье Подворье» в Предгорском районе (ст. Боргустинская) и в Левокумском районе (туристский кластер «Левокумье»). Гостевые дома северо-кавказских

республик ориентированы на экологическую «составляющую», т.е. на организацию экологических туров и маршрутов.

В силу недавних геополитических преобразований, а именно вхождения Крымского полуострова в состав России, можно рассматривать данный субъект в качестве аттрактора сельского туризма.

Сельский туризм как вид деятельности появился на Украине в 1995 году. Кроме этого, по данным общественных организаций, проводивших соцопросы в сельских регионах Крыма, более 10% из 265 тыс. сельских усадеб, индивидуальных крестьянских и фермерских хозяйств готовы заниматься агротуристическим бизнесом. Местные программы по развитию сельского зеленого туризма реализуют сельские громады в Белогорском, Бахчисарайском, Симферопольском, Сакском, Раздольненском районах. Активную работу по внедрению европейских принципов организации сельского туризма в течение более 10 лет ведет общественная организация Союз содействия развитию сельского зеленого туризма в Крыму, которая входит в европейскую федерацию сельского и фермерского туризма EuroGites. Но при этом законодательно этот вид деятельности в Украине пока еще не урегулирован [6].

В настоящее время в здравницах Крыма еще отдыхает около 20 тысяч курортников. Всего же число туристов, посетивших в 2005г. полуостров, превысило 6 млн человек. По данным Управления статистики, крымские здравницы приняли 1 млн гостей, остальные 5 млн приезжих предпочли услуги частного сектора.

Накопленный опыт развития сельского туризма в регионах Российской Федерации показывает, что на данном этапе имеются возможности для функционирования модели сельского туризма «Малое семейное хозяйство» (западноевропейская модель) [7]. Реализация модели «Малое семейное хозяйство» требует создания сетей средств размещения на базе существующего в сельской местности жилого фонда (частные сельские дома, фермерские хозяйства, конюшни, пасеки и т.п.).

Второй возможной моделью функционирования сельского туризма может быть «Национальная деревня» (азиатская модель). Реализация данной модели в форме стилизованных под национальную специфику «агротуристских деревень», «рыбацких деревень», культурно-этнографических центров и т.п. требует, прежде всего, инвестиционных ресурсов – как местных, так и внешних, а также поддержки соответствующих проектов на уровне региона. Так, например, в Северо-Западном регионе в рамках проекта «Серебряное кольцо России» планируется построить сеть «национальных» или «VIP-деревень» [7].

Сценарии построения сельского туризма в России включает в себя три модели:

- построение по европейским аналогам – 5 % . Преимущества: отработанные технологии ведения хозяйства, высокое качество услуг и

продукции. Недостаток модели заключается в сложности интегрирования западного опыта. Примером можно считать «Солнечная ферма» в Тверской области.

- построение на базе существующих КФХ – 55%. Преимущества данной модели состоит в наличии собственного подсобного хозяйства, предоставление готовой продукции. Недостаток – недостаточное финансирование. Пример – КФХ – «Машенька» (Московская область) и «Ольгин хутор» (Псковская область), «Лесной уголок» (Ивановская область).

- создание новых сельских гостевых домов или гостевых комплексов – 40% . Эта модель также популярна в России. Преимуществом является – отработанный проект и хорошее финансирование. Недостатки – отсутствие эффекта «хозяина». Пример: «Эко-деревня рождество», Ивановская область, Агроусадба «Ранчо», (Московская область).

На национальном (федеральном) уровне сельский туризм не рассматривается как альтернативная форма занятости на селе, а на региональном, где местные власти заинтересовались этим видом деятельности, ведётся работа по поддержанию социально-экономического региона за счёт потенциала сельского туризма.

Российский тренд развития сети гостевых домов показывает, что:

- во-первых, имеются «пробелы» в теоретико-терминологическом аппарате в отношении сельского туризма, что в свою очередь, приводит к подмене понятий и различному видению этой деятельности. Также отсутствует единая юридическая и нормативно-правовая система функционирования сельского туризма;

- во-вторых, локализация и интенсивное развитие сети гостевых домов отмечено в округах с высокими показателями плотности населения (ЦФО), с эффектом талассоаттрактивности (например, на Юге России притяжение к Черному и Азовскому морю; в СФО – это оз. Байкал) и в регионах с уникальным историческим прошлым и природой (СЗФО).

- в-третьих, потенциальному списку гостевых домов, выделенных в качестве объектов сельского туризма, лишь приписываются его черты и особенности, выполняя при этом иные рекреационные функции.

В подавляющем большинстве это частнопредпринимательская инициатива, ориентированная на массовый отдых, по предоставлению культурно-развлекательных мероприятий, организации спортивных мероприятий (охоты и рыбалки) за пределами «большого города» на лоне природы, не нацеленная на повышение уровня жизни периферии.

Заключение, относительно третьего пункта, было сделано в результате анализа специфика предоставления услуг гостевых домов на Юге России. Сельский туризм как общественно-экономическое явление в регионах Юга России не развивается, хотя, имеются культурно-исторические предпосылки к реализации через пропаганду кубанской и донской казачьей культуры на

территории Краснодарского и Ставропольского края, Ростовской области. Законодательная основа сельского туризма не закреплена и в Крыму.

В постсоветской России рейтинг приоритетной туристской активности в сфере развития сельского туризма возглавляет лишь два субъекта РФ: Алтайский край и Республика Карелия, где созданная инфраструктура поддержки и продвижения агротуризма работает на получение синергетического эффекта от реализации мероприятий по развитию сельского туризма.

Реальные примеры и аналитика демонстрируют динамику развития сельского туризма в России, но, несмотря на имеющиеся наработки в организации агротуристической деятельности, следует констатировать практическое отсутствие госрегулирования:

Негативные социально-экономические преобразования поставили сельские регионы в условие социально-экономической депривации, выход из которой, это прерогатива самого жителя села, т.е. выбор каждого индивидуума по формам и способом выживания. Сельской России необходим новый виток развития, содействия в устройстве качественной жизни, возможно даже посредством процесса рурбанизации, и внедрения нормативно-правовых и финансовых механизмов запуска сельского туризма как единого экономического «организма».

Использованные источники:

1. Горчаков Я.В. Агротуризм в Европе и США: опыт фермеров // Вестник овощевода. 2009. № 3.
2. Фролова О.А. «Методические рекомендации по развитию сельского туризма» по заказу [Электронный ресурс]: http://nevfond.ru/rural_tourism/guidelines.doc (дата обращения 18.04.2014г.).
3. Международной форум «Сельский туризм»: сборник материалов / под общей редакцией Щетинина М.П. – Барнаул : АЗБУКА, 2013– 346 с., ил.
4. Ассоциация развития агротуризма [Электронный ресурс]: www.agrotourism.ru (дата обращения 19.04.2014г.).
5. Белоусова Е.В. Состояние и перспективы развития сельского туризма в Российской Федерации // Информационный бюллетень МСХ РФ. – 2010.- №9.-с.45.
6. Тимур Душко. Сельский туризм в Украине: отдых для бедных и нищих. Дорожная газета. 12.06.2013г.
7. Сельский туризм в России: опыт, проблемы, перспективы развития в России. – М.: ООО «Столичная типография», 2008. – 72с.

Семянникова Е.В.

Усманова К.Р.

Джек Л.Н., к.э.н.

доцент

ГАОУ ВО ТО Академия мировой

экономики, управления и права

Россия, г. Тюмень

АНАЛИЗ УРОВНЯ ЖИЗНИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в данной статье анализируются показатели, влияющие на уровень жизни населения Российской Федерации.

Ключевые слова: среднедушевой денежный доход, социальные выплаты, уровень бедности, индексы потребительского ожидания населения

Уровень жизни является одной из самых важных социальных категорий. Под уровнем жизни понимаются обеспеченность населения необходимыми материальными благами и услугами, достигнутый уровень их потребления и степень удовлетворения разумных потребностей. В широком смысле понятие «уровень жизни населения» включает еще условия жизни, труда и занятости, быта и досуга, его здоровье, образование, природную среду обитания. На современном этапе развития экономики России тема уровня жизни населения и доходов, как главного показателя уровня жизни, очень актуальна. [2]

Существует большое количество показателей уровня жизни: доходы, расходы и сбережения населения, социальное обеспечение и социальная помощь, распределение доходов населения, прожиточный минимум, уровень бедности, доходы, расходы и условия проживания домашних хозяйств, потребительские ожидания населения и др.

Рассмотрим один из показателей уровня жизни населения. Среднедушевые денежные доходы населения (рис. 1.).

Распределение населения по размеру среднедушевых денежных доходов, в % к итогу

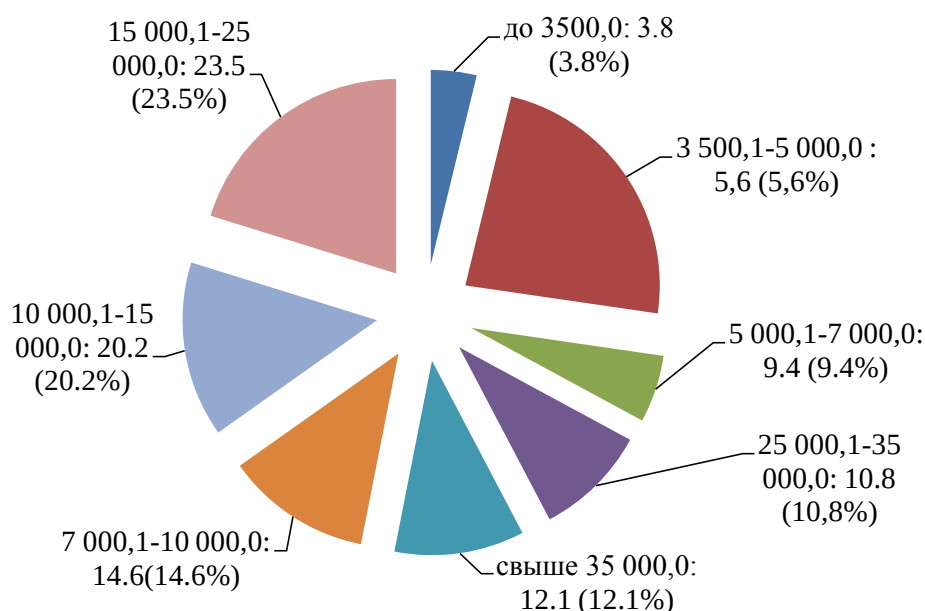


Рис. 1. - Распределение населения по размеру среднедушевых денежных доходов, в % к итогу [4]

Анализируя данные рисунка 1., можно сказать, что наибольший процент (23,5%) занимает население, имеющее среднедушевой доход от 15 000 руб. до 25 000 рублей, а наименьшую долю (3,8%) составляет население, имеющее среднедушевой доход до 3 500 рублей. Размер среднедушевых денежных доходов превышающих 35 000 руб. составляет 12,1%, от 25 000 руб. до 35 000 руб. – 10,8%, от 3 500 руб. до 5 000 руб. - 5,6%, от 5 000 руб. до 7 000 руб. - 9.4%, от 7 000 руб. до 10 000 руб. - 14.6%, а от 10 000 руб. до 15 000 руб. - 20.2% от всего населения России.

Уровень доходов населения является важнейшим показателем его благосостояния.

Рассмотрим структуру денежных доходов и расходов населения Российской Федерации:

Таб. 1. - Баланс денежных доходов и расходов населения Российской Федерации с 2007 по 2012 гг. [4]

Доходы	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всего денежных доходов	21311452	25244047	28697484	32498284	35648674	39623363
Всего денежных доходов и сбережений	20492459	25158917	28595957	31762945	35067103	39620288
Превышение доходов над расходами	818993	85130	101527	735339	581571	3075
Баланс	21311452	25244047	28697484	32498284	35648674	39623363

Анализируя данные таблицы 1, можно построить диаграмму денежных доходов и расходов населения РФ в разрезе 2007-2012 гг., и проанализировать динамику изменений (рис. 2.).

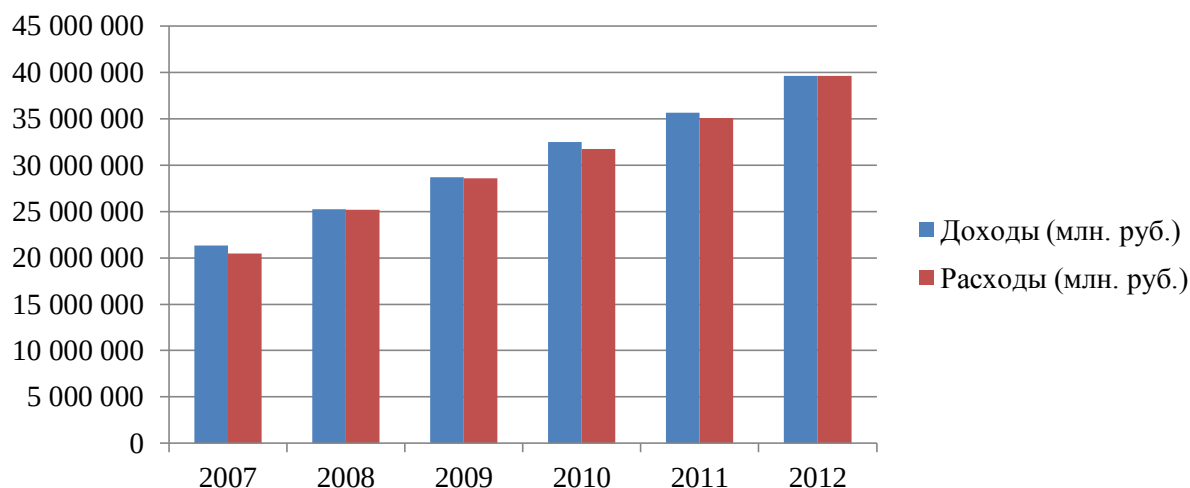


Рис. 2. - Динамика изменений денежных доходов и расходов населения РФ, за 2007 – 2012гг. [4]

Анализируя представленные данные можно сказать, что доходы населения превышают расходы, что является положительным фактором. Превышение доходов населения над его расходами может означать не только прирост остатка наличных денег у населения, но также частичное расходование за пределами данной республики, края, области денежных доходов, полученных на ее территории.

Среди факторов, оказывающих непосредственное влияние на величину доходов населения, кроме размеров самой заработной платы, выступает динамика розничных цен, степень насыщенности потребительского рынка товарами и т.д. На уровень доходов населения непосредственное влияние оказывает состояние экономики страны, проводимая социальная политика. [5]

Рассмотрим объем социальных выплат в РФ за 2007-2012 гг. (таб. 2.).

Таб. 2. - Общий объем социальных выплат¹

(по утвержденным данным годовых расчетов показателей денежных доходов и расходов населения) [4]

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Социальные выплаты, млрд. руб.	2477,7	3333,3	4247,7	5761,8	6514,0	7319,3
из них:						
пенсии	1669,7	2282,3	2825,8	3987,2	4415,5	5078,7
пособия	639,5	830,0	1167,9	1522,7	1831,4	1935,9
стипендии	26,4	35,7	39,8	41,0	51,6	59,2
Удельный вес социальных выплат, процентов:						
в ВВП	7,5	8,1	10,9	12,4	11,7	11,8
в объеме денежных доходов населения	11,6	13,2	14,8	17,7	18,3	18,5

Изменение социальных выплат ² , в процентах к предыдущему году	109,3	117,9	114,1	126,9	104,3	106,9

¹С 2010 г. - включая данные по Чеченской Республике

²С корректировкой на индекс потребительских цен

Проанализировав данные таблицы 2., можно отметить, что уровень социальных выплат увеличивался с каждым годом в среднем на 968,3 млрд. рублей. Данный показатель стремительно растет, что очень влияет на уровень жизни населения в лучшую сторону, что связано с развитием социальных программ и с развитием страны в целом.

Следующей составляющей характеристикой уровня жизни населения является уровень бедности.

Уровень бедности - доля населения, относящегося к домохозяйствам с доходами ниже прожиточного минимума. [6]

Рассмотрим данные о численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, а также дефицит денежного дохода в таблице 4. [4]

Таб. 4. - Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума и дефицит денежного дохода

Год	Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума:		Дефицит денежного дохода:	
	млн. человек	в процентах от общей численности населения	млрд. руб.	в процентах от общего объема денежных доходов населения
2005	25,4	17,8	288,7	2,1
2006	21,6	15,2	277,1	1,6
2007	18,8	13,3	272,1	1,3
2008	19,0	13,4	326,7	1,3
2009	18,4	13,0	354,8	1,2
2010	17,7	12,5	375,0	1,2
2011	17,9	12,7	424,1	1,2
2012	15,4	10,7	370,5	0,9
2013	15,7	11,0	424,1	1,0

Анализируя таблицу 4., необходимо отметить, что в период с 2005 по 2007 гг. численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума имела тенденцию к сокращению. Ежегодно в этот период число бедного населения снижалось в среднем на 3,3 млн. человек. К 2008 году численность населения с доходами ниже прожиточного минимума увеличилась на 0,2 млн. человек, составив, тем самым, 19 млн. человек, что объясняется тяжелой экономической ситуацией в стране в связи с мировым экономическим кризисом. С 2010 г. по 2013 г. наблюдается волнообразная динамика в изменении показателя: в 2010 г. численность бедного населения

сокращается на 0,7 млн. человек, в 2011 г. - увеличивается на 0,2 млн. человек, в 2012 г. – снова сокращается на 2,5 млн. человек и в 2013 г. значение показателя увеличивается на 0,3 млн. человек. Представленную динамику можно объяснить нестабильной экономической ситуацией в стране в последствии экономического кризиса 2008 года. В среднем численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума за период с 2005 по 2013 гг. составляла 13,3 % от общей численности населения России.

Также как и численность населения с доходами ниже прожиточного минимума, сумма дефицита денежного дохода в период с 2005 г. по 2007 г. имела тенденцию к снижению: с 288,7 млрд. рублей до 272,1 млрд. рублей на конец анализируемого периода. С 2008 г. по 2013 г. дефицит денежного дохода увеличивался в среднем на 24,4 млрд. рублей в год. Значение показателя в 2012 году выбивается из общей динамики, так, сумма дефицита денежного дохода населения составляет на этот год 370,5 млрд. рублей, что ниже значений 2011 и 2013 гг. на 53,6 млрд. рублей. Общую тенденцию к увеличению суммы дефицита денежного дохода населения за период с 2008 по 2013 гг., исключая 2012 г., можно объяснить последствием мирового экономического кризиса 2008 года. В среднем доля суммы дефицита денежного дохода составляет 1,3 % от общего объема денежных доходов населения России.

Рассмотрим последний фактор, характеризующий уровень жизни населения Российской Федерации - потребительские ожидания населения.

Для определения потребительских ожиданий населения используется индекс потребительской уверенности, то есть индикатор, разработанный для измерения потребительской уверенности, определенной как степень оптимизма относительно состояния экономики, который население выражает через своё потребление и сбережение.

Регулярные опросы потребительского поведения населения в России проводятся Росстатом с 1998 г. ежеквартально (в феврале, мае, августе и ноябре) с охватом 5,0 тыс. человек в возрасте 16 лет и старше, проживающих в частных домохозяйствах, во всех субъектах Российской Федерации.

Анкета обследования включает вопросы о субъективном мнении респондента об общей экономической ситуации и личном материальном положении, о ситуации на рынках товаров (услуг) и сбережений. Ответы респондентов распределяются по следующим вариантам:

- определенно положительные или определенно отрицательные (очень хорошее, очень благоприятное/очень плохое, совсем неблагоприятное);
- скорее положительные или скорее отрицательные (хорошее, скорее благоприятное/плохое, скорее неблагоприятное);
- нейтральные (среднее, «плюсов» и «минусов» одинаково).

Согласно методике Европейской Комиссии, рассчитываются значения

частных индексов и обобщающего индекса потребительской уверенности населения.

Представленные частные индексы рассчитываются на основе сведения баланса оценок респондентов (в процентах) по соответствующему вопросу анкеты.

Баланс оценок представляет собой разность между суммой долей (в процентах) определенно положительных и S скорее положительных ответов и суммой долей (в процентах) определенно отрицательных и S скорее отрицательных ответов. Нейтральные ответы не принимаются во внимание. [3]

Рассмотрим индексы, характеризующие мнение населения РФ о личном материальном положении и конъюнктуре рынка товаров и сбережений:

Таб. 5. - Индексы, характеризующие мнение населения РФ о личном материальном положении и конъюнктуре рынка товаров и сбережений [4]

Год	Индекс текущего личного материального положения	Произошедшие изменения личного материального положения за год	Ожидаемые изменения личного материального положения через год	Благоприятность условий для крупных покупок	Благоприятность условий для сбережений
2008	- 14	- 4,4	- 4	- 15,8	- 43
2009	-	-26,5	-14,5	- 40,3	- 56,5
2010	- 14,5	- 10,3	- 3,7	- 26,3	- 41
2011	- 14	- 9,5	- 4,3	- 23	- 39,8
2012	- 11,8	- 7,3	- 1,8	-18,5	- 34,8
2013	- 11	- 7	- 2,3	- 18	- 33,5

Таким образом, анализируя таблицу 5, следует говорить о преобладании определенно отрицательных и/или скорее отрицательных ответов населения РФ на вопросы об общей экономической ситуации в стране и личном материальном положении респондентов (об этом свидетельствуют отрицательные значения индексов).

Наибольшие отрицательные значения индексов встречаются в категории «благоприятность условий для сбережений». Это объясняется нестабильной экономической ситуацией в Российской Федерации, цикличностью кризисных явлений, в связи с которыми может произойти обесценивание денег.

Наименьшие отрицательные значения индексов потребительских ожиданий встречаются в категории «ожидаемые изменения личного материального положения через год», что говорит о том, что население России надеется и ожидает улучшения экономической ситуации в стране и, в частности, своего материального положения каждый год.

В целом за период с 2005 по 2013 гг. можно отметить повышение уровня жизни населения Российской Федерации так как:

- денежные доходы населения превосходят расходы;
- ежегодно величина социальных выплат увеличивается в среднем на 968,3 млрд. рублей;
- на конец анализируемого периода величина прожиточного минимума увеличилась на 4288 рублей;
- численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума сократилась к концу анализируемого периода на 6,8% (с 17,8% до 11% от общей численности населения);
- дефицит денежного дохода на конец периода сократился на 1,1% (с 2,1% до 1% от общего объема денежных доходов населения).

При обеспечении экономической стабильности страны можно ожидать повышение индексов потребительских ожиданий населения.

Использованные источники:

1. Буквы.Ру Научно-популярный портал. – Понятие «уровень жизни населения», его составляющие [Электронный ресурс] URL: <http://bukvi.ru/estestvoznanie/geografia/ponyatie-uroven-zhizni-naseleniya-ego-sostavlyayushhie.html>
2. Википедия. Свободная энциклопедия. – Прожиточный минимум [Электронный ресурс] URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Прожиточный_минимум
3. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Индекс_потребительской_уверенности
4. Росстат. Население. Уровень жизни. [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#
5. Экономика сегодня. Навигатор экономических ресурсов. – 7.1. Рыночный механизм распределения доходов [Электронный ресурс] URL: <http://www.economytoday.ru/razdel/biblio/os-mac-ec-an/D-073.php>
6. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. [Электронный ресурс] URL: http://economic_mathematics.academic.ru/4669/Уровень_бедности

*Сергеев Д.А., к.т.н.
доцент*

ЮРГПУ(НПИ)

Россия, г. Новочеркасск

ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ НАДЕЖНОСТИ СИСТЕМЫ

В статье изложена процедура количественной оценки качества проектного варианта на этапе структурного синтеза системы. Предложена системная модель надежности системы, позволяющая повысить достоверность расчета показателей надежности системы.

Надежность системы является комплексным свойством, формируемым на всех стадиях её жизненного цикла. На стадии проектирования актуальной задачей является формирование модели надежности системы,

обеспечивающей достоверность рассчитываемых показателей надежности [1]. В статье излагается вариант решения этой задачи.

Логическая взаимосвязь проектных операций при формировании надежности отражается моделью надежности:

$$P: < M_O, D >,$$

где P – номенклатура показателей надежности;

M_O – множество объяснительных моделей системы;

D – множество моделей отказов.

В свою очередь объяснительная модель определяется следующим образом:

$$M_O = < S, V, S_D >,$$

где $S = \{s_k\}$ – множество символических моделей описания функционирования системы. В качестве символических моделей используются функциональные, структурные, принципиальные, мнемонические и другие виды схем и образов, поясняющих функционирование системы;

V – множество свойств надежности. Множество V составляют свойства, раскрывающие комплексность надежности;

S_D – множество свойств отказов.

Множество моделей отказов $D = < F, A >$, где

F – множество моделей расчета показателей надежности;

A – множество методов измерения (оценки) надежности системы по надежности её базовых элементов.

В статье рассматривается построение моделей надежности на основе методологии функционального моделирования IDEF0 [2].

Модель IDEF0 есть иерархия уточнений описания функционирования системы. Структура уровней описания приведена на рис 1

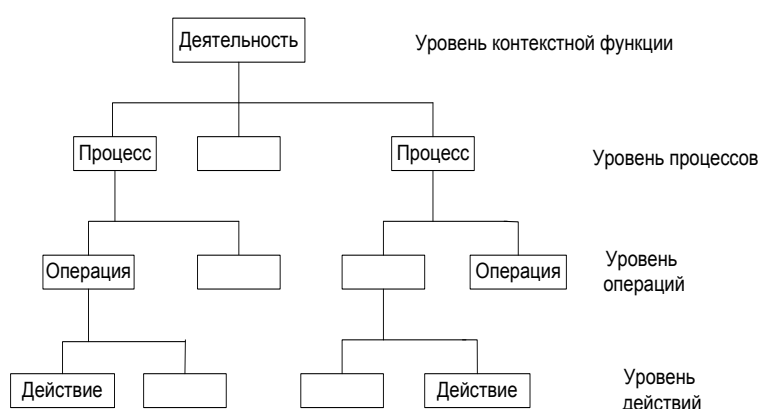


Рис. 1. Иерархия уровней описания в модели IDEF0

Основным символом графической модели для представления функции служит поименованный прямоугольник. Агломеративную функцию называют диаграммой. Любая диаграмма может быть декомпозирована на

составляющие её блоки (4-6 блоков). Связи между блоками (диаграммами) обозначаются стрелками. Стрелки отражают конкретное содержание информационных, материальных, энергетических потоков, обеспечивающих реализацию деятельности.

Для количественного описания содержания связей следует ввести спецификации стрелок [3]. В спецификациях стрелок отражают: - переменные, определяющие количественные характеристики потоков; ограничения на них в форме «законов сохранения», выражающие системные особенности функционирования структуры, а также условия возникновения отказов. Пример возможной структуры спецификации представлен в форме таблицы № 1

Таблица №. 1

Идентификатор стрелки	Состав (переменные)	Ограничения			структурные параметры		Условия отказа
		информационные	материальные	энергетические	b_{ij}	α_{ijl}	

Если в стрелке содержится несколько составляющих, то в условиях отказа записывается логическое высказывание об их взаимодействии, приводящем к её отказу.

Следовательно, построенная IDEF0 модель может рассматриваться как объяснительная модель функционирования системы - M_O .

Для построения модели отказов D системы введем оператор преобразования $R = R(St; L)$, где

St – оператор описания структурных свойств диаграммы;

L - модели отказов.

В качестве аргументов оператора St выступают следующие структурные характеристики модели: Φ – множество уровней модели; матрица $B_f = [b_{fil}]$ – характеризует связность контактов внутренних блоков с соответствующими внешними контактами f -ой диаграммы (V_{il}); J – множество бинарных векторов. Единичные компоненты бинарного вектора J_{f-1} определяют блоки диаграммы, подлежащие декомпозиции; структурный вектор $N = (n_1, n_2, \dots, n_k)$, где n_f – число блоков в f -ой диаграмме; $\sum_f = [s_{fij}]$ – структурный конфигуризатор f -ой диаграммы, описывающий характер связности внутренних её блоков, элемент s_{ij} определяет способ соединения блоков в диаграмме.

Структурные параметры s_{ij} определяют прямые связи (при $j > i$) контакта 3 (выхода) блока i с контактами 1, 2, 4 блока j внутри диаграммы IDEF0- модели, параметры s_{ij} (при $j < i$) – обратные связи контакта 3 блока i с контактами 1, 2, 4 блока j :

$$s_{ij} = (\alpha_{ij1}, \alpha_{ij2}, 0, \alpha_{ij4}), \text{ где } 0 \leq \alpha_{ijl} \leq 1; i = j = (1 \div n_f); l = (1 \div 4);$$

$$b_i = (b_{i1}, b_{i2}, b_{i3}, b_{i4}).$$

Параметр α_{ijl} в общем случае является количественной оценкой содержания спецификации соответствующей стрелки.

Укрупненные показатели связности блоков в диаграмме :

- связность выхода i -го блока с l -ми контактами блоков в пределах рассматриваемой диаграммы - $c_{il} = \sum_{j \neq i} \alpha_{ijl}$;

- связность l -го контакта i -го блока с выходами блоков - $c_{li} = \sum_{k \neq i} \alpha_{kil}$;

- $r_i = (c_{1i}, c_{2i}, 0, c_{4i})$ – вектор, характеризующий связность контактов i – го блока с выходными контактами остальных блоков диаграммы;

- $f_i = (c_{i1}, c_{i2}, 0, c_{i4})$ – описывает связность (нагрузку) выхода i – го блока с контактами других блоков этой диаграммы. При этом прямые связи описываются вектором $f_i^+ = (c_{i1}^+, c_{i2}^+, 0, c_{i4}^+)$, обратные связи - вектором $f_i^- = (c_{i1}^-, c_{i2}^-, 0, c_{i4}^-)$.

Для анализа структурных особенностей системы положим $\alpha_{ijl} = 1$ и $b_{il} = 1$. Тогда для связей «выход-вход; выход-управление; выход-механизм исполнения; выход - обратная связь на вход; выход - обратная связь на управление» векторы f_i будут иметь вид: $f_i^+ = (c_{i1}^+, 0, 0, 0)$; $f_i^+ = (0, c_{i2}^+, 0, 0)$; $f_i^+ = (0, 0, 0, c_{i4}^+)$; $f_i^- = (c_{i1}^-, 0, 0, 0)$; $r_i^- = (0, c_{i2}^-, 0, 0)$.

На этапе построения модели отказов L целесообразно использовать метод построения дерева отказов [4]. Модель отказов можно представить, как тройку:

$$L = \langle St; B; F \rangle,$$

где B – множество деревьев отказов диаграмм модели IDEF0;

F – множество булевых функций

Построение деревьев отказов начинают «снизу – вверх». Родительская диаграмма блока **операционного** уровня заменяется в дереве отказов событием, описываемым дизъюнкцией (конъюнкцией) отказов дочерних **действий**. Такая последовательность объединений распространяется до вершинного события.

При построении модели L , основываясь на принятой в анализе бизнес-процессов идее выделения горизонтальной и вертикальной составляющих деятельности организациями [5], будем рассматривать горизонтальную («вход» - «выход») и вертикальную («управление» и «исполнение») составляющие работоспособности системы.

Для обоснования события – отказ диаграммы по направлению «вход-выход» рассматриваем событие – отказ выходной стрелки диаграммы. Формирование этого события предусматривают следующую последовательность операций:

- анализ вектора r_i^+ . В случае если все вектора r_i^+ имеют вид $r_i^+ = (1, 0, 0, 0)$, то отказ диаграммы следует в дереве отказов связывать дизъюнкцией отказов выходных стрелок блоков данной диаграммы, так как

её функционирование возможно, лишь при наличии «предметов- стрелок» на входах блоков;

- если характер связей имеет вид $r_i^+ = (c_{i1}^+, 0, 0, 0)$, то формируют вектор $B_1 = (b_{11}, b_{21}, \dots, b_{n_f 1})$, характеризующий связь контакта 1 диаграммы с одноименными контактами блоков этой диаграммы и $S_{11}^+ = (\alpha_{i(i+1),1}; \alpha_{(i+1), (i+2),1}; \dots, \alpha_{(n_f-1)n_f, 1}; b_{n_f,3})$.

Так как блок с номером 1 доминирует все остальные блоки диаграммы, то анализ следует начинать с векторов B_1 , B_3 и S_{11}^+ .

При числе единичных компонент в векторе $B_3 \geq 2$ находят координатное произведение $\Pi = B_1 * B_3 * S_{11}^+$. При единичных компонентах вектора S_{11}^+ определяют номера блоков (k), для которых компоненты вектора Π равны 1. Блоки, расположенные между последовательными единичными компонентами вектора Π , соединяются последовательностью (путём) выходных стрелок. Отказ, хотя бы одной стрелки в таком пути, приводит к отказу выделенной последовательности блоков. В дереве отказов описанная ситуация отражается родительским событием, связанным дизъюнкцией с входными событиями – отказами выходных стрелок соответствующих блоков.

Количество путей, содержащихся в векторе Π , определяет число родительских событий в диаграмме. При этом событие, соответствующее отказу диаграммы, формируются как конъюнкция найденных родительских событий.

При $b_{13} = 0, b_{23} = 0, \dots, b_{n_f 3} = 1$ и $b_{11} = 1, b_2 = 0, \dots, b_{n_f 3} = 1$ анализируют структуру вектора $S_{11}^+ = (\alpha_{11}, \alpha_{21}, \dots, \alpha_{n_f-1, 1}, b_{n_f,3})$. Событие, соответствующее отказу диаграммы, определяется как дизъюнкция отказов стрелок, соответствующих единичным компонентам вектора S_{11}^+ .

Если в векторе B_1 имеется несколько единичных компонент, то находят произведение $\Pi_1 = B_1 * S_{11}^+$, определяют путь из стрелки b_{11} и компонент вектора S_{11}^+ до блока (i), соответствующего второй единичной координате Π_1 , составляют дочернее событие, определяемое конъюнкцией отказа стрелки b_{i1} с дизъюнкцией отказов компонент, входящих в сформированный путь. Если на входе некоторого блока, входящего в путь, действует стрелка обратной связи по входу, то формируется конъюнкция отказов стрелок обратной связи и компоненты из S_{11}^+ . Построенное таким образом событие входит в путь до следующей единичной компоненты Π_1 . Описанным выше способом определяют второе дочернее событие и т. д. Отказ диаграммы находят как дизъюнкцию найденных дочерних событий.

Поскольку блок с номером 1 является доминирующим в диаграмме, то можно ограничиться этим случаем.

Построение дерева отказов для оценки надежности по «исполнению» и «управлению».

Рассмотрим первый блок диаграммы. Условием его функционирования

с точки зрения управления является наличие на втором его входе («управление») стрелок от второго входа диаграммы (b_{12}), стрелок прямых связей по управлению c_{21}^+ и стрелок обратных связей по управлению c_{21}^- от блоков этой диаграммы.

Так как - $c_{21}^+ = \sum_{k \geq i} \alpha_{kil}$; $c_{21}^- = \sum_{j < i} \alpha_{ijl}$; то отказ диаграммы по управлению в дереве отказов отражается событием, формируемым конъюнкцией отказов стрелки b_{12} , стрелок, соответствующих единичным компонентам в c_{21}^+ и c_{21}^- .

В случае необходимости учета отказов по «управлению» других блоков данной диаграммы, событие, определяющее её отказ, рассматривается как родительское, дочерними событиями которого являются отказы блоков, определяемые по аналогии с первым блоком. При этом отказ диаграммы определяется конъюнкцией дочерних событий.

Для построения события – отказ диаграммы по «исполнению» рассматривают аналогичное описание относительно четвертого входа («исполнитель») диаграммы. При этом используются стрелка (b_{14}), стрелки прямых связей по исполнению (c_{41}^+) и стрелки обратных связей по исполнению (c_{41}^-).

Приведенная процедура построения дерева отказов родительской диаграммы инвариантна относительно уровня модели и позволяет построить булеву функцию для всей модели в целом. По полученной функции, используя логико-вероятностные методы расчета показателей надежности, определяют вероятность отказа системы.

Таким образом, использование моделей $M_O = \langle S, V, S_D \rangle$, $L = \langle St; B; F \rangle$ позволяет реализовать системный подход в расчетах надежности, что повышает достоверность определения показателей надежности проектного варианта системы.

Использованные источники:

1. ГОСТ Р 51901.5-2005 (МЭК) Менеджмент риска. Руководство по применению методов анализа надежности: Стандартиформ.; Москва, 49с.
2. Р 50. 1. 028-2001 Методология функционального моделирования.
3. Д. А. Сергеев. Информационные оценки в функциональном моделировании бизнес-процессов. «Экономика и социум» №1(6) 2013, www.iupr.ru.
4. ГОСТ Р 51901.13- 2005 Менеджмент риска. Анализ дерева неисправностей.
5. Н.М. Абдикеев, Т.П. Данько и др. Реинжиниринг бизнес-процессов. М., «ЭКМО» 2007, стр. 185-193.

СОБСТВЕННОСТЬ КАК ЮРИДИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Собственность – научная категория, изучаемая многими областями знаний. В экономике сформировался устойчивый взгляд на собственность как на общественную форму присвоения произведенных материальных благ [8], а отношения собственности – как определенные производственные, экономические отношения, заключающиеся в состоянии присвоенности, принадлежности материальных благ отдельным лицам или группе лиц [6, с. 9]. Поэтому в экономическом смысле право собственности является надстроечным явлением, которое регулирует волевую сторону базисных – экономических, производственных – отношений [6, с. 14]. Отсюда следует, что право собственности может существовать лишь когда существует собственность как экономическая категория. Наиболее значительным было влияние в развитии учения о собственности Г.В. Гегеля, который рассматривал человека как личность в неразрывной связи с принадлежащей ему собственностью, влекущей для него экономическую основу прав и свобод [1, с. 100].

Имея абсолютное право на существование данной позиции в экономической науке, применительно к юриспруденции важно сделать ряд оговорок. Присвоение еще со времен Античности толкуется как один из непосредственных (*первоначальных*) способов приобретения права собственности на вещь («dominium» и «proprietas» - господство, власть лица над вещью), которая никогда никому не принадлежала либо к моменту присвоения перестала кому-либо принадлежать [5, с. 174]. Поэтому римское право не рассматривало присвоение как результат какого-либо производства, а отношениям собственности не придавалось какое-либо производственное, экономическое содержание.

Исследователи более позднего времени (Д. Локк, А. Смит, К. Гельвеций) также не выделяли в отношениях собственности экономического характера, рассматривая ее как некую целостность, которая включает в себя равнозначные неразрывно связанные между собой компоненты: жизнь, свободу и имущество человека, созданное своим трудом [4, с. 23]. Однако в отечественной цивилистике эти взгляды не были восприняты и учтены.

В результате на сегодняшний день право собственности в юридической науке рассматривается в объективном и субъективном смыслах. Объективное право собственности – юридический институт, который представляет собой совокупность правовых норм, регулирующих отношения собственности; субъективное право собственности – субъективное гражданское право, которое предоставляет возможность своему обладателю – собственнику определять характер и направления

использования принадлежащего ему имущества, осуществляя над ним полное хозяйственное господство [2, с. 26, 32]. Субъективное право собственности всегда принадлежит конкретному лицу на конкретное имущество и возникает на основе определенных юридических фактов, например, в результате наследования, дарения имущества, приобретения его на основе возмездной сделки и т.п.

В.П. Грибанов усматривает в праве собственности двойственный характер: отношения собственника к принадлежащей ему вещи, и отношения между собственником и другими лицами по поводу данной вещи [3, с. 136]. Ю.К. Толстой понимает собственность как отношение человека (лица) к вещи, как к своей, и любую форму собственности признает частной [7, с. 11].

Таким образом, сущность права собственности большинство цивилистов видит в отношении собственника к вещи как к своей. Собственность является общественным отношением, поскольку без отношения других лиц к принадлежащей собственнику вещи как к чужой не было бы и отношения собственника к ней как к собственной. Собственность это имущественное отношение, поскольку ему присущ материальный субстрат [9, с. 422].

В законодательстве вообще отсутствует определение собственности и права на нее, названы лишь правомочия, составляющие содержание права собственности: по нормам ч. 1 ст. 209 ГК РФ, собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом. Все эти особенности свидетельствуют лишь о разнообразии субъектов права собственности и об особенностях его осуществления каждым из них. Признаки же права собственности как юридической категории присущи ему независимо от формы. Среди них: 1) совокупность прав владения, пользования и распоряжения вещью, представляющую собой систему отношений собственника к вещи и по поводу ее использования совместно с другими лицами; 2) обязанность собственника осуществлять действия в отношении своего имущества, не нарушая права и интересы иных лиц; 3) объект права собственности в виде предмета материального мира, т.е. вещь; 4) несение собственником бремени содержания и риска случайной гибели или повреждения принадлежащих ему вещей. Из перечисленных признаков третий признак об объекте права собственности, которым признается вещь, является одним из наиболее значимых, о чем уже было сказано ранее.

Думается, что право собственности можно рассматривать как межотраслевой правовой институт, регулирующий отношения собственности нормами конституционного, административного, земельного, уголовного, гражданского права. В субъективном смысле право собственности рассматривается как институт гражданского права, содержание которого выражается через традиционную триаду правомочий. Нельзя в связи с этим согласиться с В.П. Камышанским, который в содержание права собственности, помимо владения, пользования и

распоряжения, включает и установленные законом ограничения права собственности. Если рассматривать субъективное право собственности как гражданско-правовой институт, то и ограничения должны носить исключительно гражданско-правовой характер, что не соответствует действительности: ограничения права собственности предусматриваются также нормами конституционного, административного, уголовного права. Что касается форм собственности, то они, безусловно являются правовыми понятиями, поскольку они закреплены в Конституции РФ, в соответствии со ст. 8 которой признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности.

В заключение отметим, что понятие собственности, несмотря на свою многовековую историю, юридической наукой в должной мере не изучено. Отсутствует единообразное понимание собственности как в цивилистической науке, так и в законодательстве. Данное обстоятельство нашло свое отражение и в нормах действующего законодательства РФ, где в значительной степени сделан акцент на регулирование отношений собственности как отношений экономического, товарно-денежного характера.

Использованные источники:

1. Гегель, Г.В. Философия права [Текст] / Г.В. Гегель. – Москва: Норма, 1997.
2. Гражданское право [Текст]: учебник. - Том 1 / отв. ред. Е.А. Суханов. – М.: Волтерс Клувер, 2008.
3. Грибанов, В.П. Осуществление и защита гражданских прав [Текст] / В.П. Грибанов. - Изд. 2-е, стереотип. - Москва: Статут, 2001. – 411 с.
4. Коротких, О.А. К вопросу о понимании права собственности [Текст] / О.А. Коротких // Российский судья. – 2008. – № 1.
5. Римское частное право: учебник [Текст] / Под ред. И.Б. Новицкого, И.С. Перетерского. – Москва: Юристъ, 2008.
6. Суханов, Е.А. Лекции о праве собственности [Текст] \ Е.А. Суханов. – Москва: Норма, 2004.
7. Толстой, Ю.К. Еще раз о собственности в РФ [Текст] / Ю.К. Толстой // Правоведение. - 1993. - № 3.
8. Черкасов, Г.И. Общая теория собственности [Текст] / Г.И. Черкасов. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 263 с.
9. Ревина, С.Н. О собственности как правовой и экономической категории [Текст] / С.Н. Ревина // Вектор науки ТГУ. – 2011. - № 4 (18). - С. 422-424.

*Сериков Д.А.
аспирант
Харьковский национальный экономический университет
имени Семена Кузнеця
Украина, г. Харьков*

СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ

Аннотация. В статье на основании теоретического анализа научных источников уточнена сущность управленческой компетентности руководителя. Обосновано, что управленческая компетентность руководителя включает функциональную (знания, умения, коммуникации, автономность и ответственность) и личностную (мотивация, социально-психологические качества и способности и профессиональную Я-концепцию) составляющие.

Ключевые слова: компетентность, управленческая компетентность руководителя, структура компетентности

Современные предприятия функционируют в постоянно изменяющихся условиях, что требует от руководителей разных уровней, а в первую очередь от высшего руководства, наличия и эффективного применения разнообразных знаний, умений и навыков, а также личных качеств, которые обеспечивают готовность и способность к управленческой деятельности. Все это приводит к повышенному вниманию ученых разных отраслей науки к вопросам развития управленческой компетентности руководителей. Эта проблема в большей степени исследована в педагогических науках, что связано со становлением компетентностного подхода в образовании. В менеджменте становление и развитие понятия «управленческая компетентность» связано с профессионализацией менеджмента, о которой заговорили в конце XX в. В связи с этим для уточнения сущности понятия «управленческая компетентность руководителя» воспользуемся в первую очередь работами ученых-педагогов и осуществим их адаптацию для целей менеджмента.

Анализ научных источников свидетельствует о том, что не существует общепринятого толкования понятия «управленческая компетентность». Ее рассматривают и как характеристику личности, способность, свойство, и как совокупность знаний, умений, навыков, личных качеств. Рассмотрим некоторые определения этого понятия.

Захарченко Л. и Медведева Г. управленческую компетентность рассматривают как личностное профессиональное качество, интегрирующее профессиональные и управленческие знания, умения, навыки и развитые на их основе способности, реализуемые в профессиональной деятельности, позволяющие действовать самостоятельно и эффективно. Кроме этого – это способность решать профессиональные задачи менеджера. [1]. Шамова Т.

считает, что управленческая компетентность есть знания, а главное умения использовать знания в процессе управленческой деятельности [2].

Как видим, в данных определениях акцент делается на знаниях, умениях и навыках. Однако следует заметить, что в современных условиях только их недостаточно для эффективного управления. Так Комендант А., Михайлов Г. отмечают, что управление как искусство связано со способностью руководителя решать управленческие задачи неповторимо, оригинально, талантливо, с наименьшими потерями сил и средств, с высокой результативностью, что в значительной степени обусловлено личными качествами и характеристиками руководителя, уровнем его профессиональной подготовки как управленца [3].

Таким образом, более соответствующими нынешним реалиям можно считать такие определения, где учитываются и качества личности руководителя. Например, Волошка В. управленческую компетентность менеджера социальной сферы понимает как интегративное свойство личности, включающее управленческую позицию, управленческие знания и умения, значимые для эффективного управления качества личности, отражающее его готовность и способность эффективно осуществлять профессиональную деятельность при решении организационно-управленческих задач в условиях социальной сферы [4]. Олифира Л. делает вывод, что профессиональная управленческая компетентность в современной науке рассматривается как совокупность личностных качеств и способностей субъекта управления, его профессиональных знаний, компетенций и опыта, позволяющих участвовать в принятии эффективных решений и успешно осуществлять управление коллективом, подчиненными, персоналом, учреждением [5].

Изучение разных подходов к толкованию термина «управленческая компетентность руководителя» позволяет сделать следующие выводы:

- 1) это сложное профессионально-личностное образование;
- 2) это совокупность управленческих знаний, умений, навыков, мотивов, ценностей, личных качеств;
- 3) она обеспечивает готовность и способность эффективно осуществлять профессиональную (управленческую) деятельность – выполнять управленческие функции.

Таким образом, управленческая компетентность руководителя рассматривается в работе как это сложное профессионально-личностное образование, актуализирующееся в процессе управленческой деятельности, обеспечивающее готовность и способность к ее выполнению на нормативном уровне и включающее знания, умения, навыки, личностные качества и способности, ценности и мотивы.

Такое толкование понятия позволяет сделать акцент на том, что управленческая компетентность это оценочная категория, т.е знания, умения, навыки, личностные качества и способности, ценности и мотивы

руководителя должны соответствовать требованиям должности и обеспечивать качественное выполнение управленческих функций.

Исходя из данного определения, выделим основные составляющие управленческой компетентности. Знания, умения и навыки, связанные с реализацией функций управления – это функциональная составляющая управленческой компетентности. Мотивы, ценности, установки (мотивация), личные свойства (социальные и психологические), познавательное отношение к себе и своей деятельности (Я-концепция), которые лежат в основе способности человека к руководящей деятельности – это личностная составляющая. Таким образом, основными элементами управленческой компетентности руководителя являются функциональная и личностная составляющие, которые находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости. При этом следует отметить, что для руководителей именно личностная составляющая является приоритетной. С этим утверждением согласны многие отечественные и зарубежные ученые [6-8]. В работе Луговой В. обоснована актуальность развития личной компетентности руководителя в условиях гуманистического подхода к управлению и сделан вывод, что личностная компетентность руководителя проявляется в его психологической готовности и способности к управленческой деятельности, позволяет руководителю достичь вершин профессионального мастерства [9].

Следующим этапом исследования будет разработка диагностического инструментария и подбор психологических методик для оценки управленческой компетентности на предприятиях Украины и обоснование методических рекомендаций по ее развитию с использованием интерактивных методов обучения.

Использованные источники

1. Захарченко Л.А., Медведева Г.Б. Формирование и развитие профессиональных компетенций управленца-менеджера в системе вузовской и послевузовской подготовки // Вестник Брестского государственного технического университета. – 2012. – №6. – С. 61-64.
2. Шамова Т.И., Третьяков П.И., Капустин Н.П. Управление образовательными системами. М.: ГИЦ «ВЛАДОС», 2001. – 320 с.
3. Комендант А.Г. Психологические проблемы профессиональной деятельности руководителя / А.Г. Комендант, Г.С. Михайлов. – М. : Народное образование, 2001 – 192 с.
4. Волошка В. Реализация организационно-педагогических условий формирования и развития управленческой компетентности менеджера социальной сферы / В. Волошка // Гуманізація навчально-виховного процесу: зб. наук. праць. – Слов'янськ, 2011. – (Спецвип. 7), ч.1. – С. 57-68.
5. Оліфіра Л. Проблема формування професійної управлінської компетентності керівників закладів освіти в психолого-педагогічних дослідженнях / Л. Оліфіра // Теорія та методика управління освітою. – 2010 –

№ 3.

6. Клюковкин В.Н. Личность руководителя и мотивация его деятельности: [монография] / В.Н. Клюковкин, Ю.И. Ладыгин; Алт. гос. техн. ун-т, БТИ. – Бийск : Изд-во Алт. гос. техн. ун-та, 2007. – 134 с.
7. Бессер-Зигмунд К. Самокоучинг: Культура личности менеджеров и руководителей / Бессер-Зигмунд К., Зигмунд Х. [Пер. с нем. И. Тарасовой]. – СПб.: Издательство Вернера Регена, 2010. — 176 с.
8. Семиков В.Л. Организационное поведение руководителя / В.Л. Семиков. – М.: Академический проект: Гаудеамус, 2004. – 224 с.
9. Лугова В.М. Зростання ролі особистісної компетентності керівника в умовах гуманістичного підходу до управління / В.М. Лугова, Р.С. Гринь // Бізнес-Інформ. – 2012. – №10. – С. 263-266

*Силпагар Э.Ю.
студент 3 курса
Кредитно-экономический факультет
Бураков Д.В., к.э.н.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра «Денежно-кредитные
отношения и монетарная политика»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
Россия, г. Москва*

БАНКИ TOO BIG TO FAIL: ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ

Аннотация

На сегодняшний день нельзя отрицать, что в России наблюдается серьезная концентрация банковского сегмента, а банковская система Российской Федерации опирается на некоторое количество крупных и значимых для экономики страны банков. В западной практике такие банки получили статус банков too big to fail. В России о таких банках задумались относительно недавно, поэтому вопросы, касающиеся некоторых аспектов их деятельности, еще предстоит сформулировать, рассмотреть и решить, что обуславливает актуальность данной проблемы. В связи с этим мы ставим перед собой задачу дать определение банкам too big to fail и системообразующим банкам; идентифицировать их особенности, а также оценить их функционирование в России.

Ключевые слова: банк, концентрация, конкуренция, системообразующий банк, too big to fail

Введение

Известно, что крупные представители банковского сектора оказывают большое влияние на экономику государства, и значит, их устойчивость

является основой стабильного функционирования экономики. Такие банки стали объектом повышенного внимания как со стороны исследователей, так и со стороны государственного регулятора и были отнесены к относительно недавно появившейся категории «системообразующие банки» (СОБ). Главным основанием для отнесения банка к СОБ стала способность финансовых сложностей банка нанести существенный вред всей банковской системе и экономике государства в целом. Следовательно, если СОБ окажется в сложной ситуации, то его финансовые проблемы могут выйти за пределы этого банка и распространиться на другие банки, вызвав «эффект домино», что неминуемо приведет к серьезным последствиям для экономики в целом. По такому же принципу выделяются и банки «too big to fail» (ТВТФ), значимость которых настолько велика, что их крах имел бы катастрофические последствия для национальных экономик. Одинаковая сущность обеих категорий позволяет употреблять термины «СОБ» и «банки ТВТФ» в качестве синонимов.

Положение банков too big to fail на рынке кредитования

Оказывая большое влияние на банковскую систему и будучи подверженными риску банкротства, банки ТВТФ несут угрозу дестабилизации экономики государства в целом, особенно в условиях кризиса. Чтобы нивелировать данный негативный эффект, государственный регулятор оказывает поддержку банкам ТВТФ в первую очередь, что не может не сказаться на положении таких банков на рынке.

Наличие государственной поддержки определенным образом влияет на деятельность и репутацию банков ТВТФ: такие банки пользуются большим доверием населения, а значит могут позволить себе вести более агрессивную политику, нежели другие банки, например, увеличивать долю рискованных кредитов в ссудном портфеле банка, справедливо предполагая, что государство поможет им справиться с негативными последствиями такой политики без ощутимых неприятностей, что ведет к снижению ответственности банков за свои действия (проблема эксплицитных и имплицитных гарантий). Ведь если государство позволит банку ТВТФ понести значительные потери, то сознательно подвергнет всю экономику страны системному риску, что чревато социальными и экономическими потерями.

Главным преимуществом таких банков является обеспечение финансовых гарантий прав вкладчиков на правительственном уровне в условиях неплатежеспособности кредитной организации, что делает их наиболее привлекательными для клиентов. Причем такая ситуация наблюдается не только в России, но и в других странах, где банки с государственным участием входят в перечень банков ТВТФ.

И здесь уместно говорить о результатах деятельности банков ТВТФ:

насколько они закономерны и ожидаемы? Банки ТВТФ имеют определенные преимущества (описанные выше), имеют определенный, обязывающий их статус. И здесь не может не возникнуть вопрос: насколько эффективно функционируют банки ТВТФ? Насколько хорошо они выполняют возложенные на них функции, пользуясь государственной поддержкой, предназначенной для осуществления этих самых функций? Для ответа на эти вопросы необходимо рассмотреть деятельность банков ТВТФ разных стран в кризисный и посткризисный периоды, которые наиболее наглядно отражают и характеризуют деятельность банков ТВТФ и позволяют сделать определенные выводы.

Эффективность функционирования банков too big to fail

Главная задача банков ТВТФ, которую им приписывают многие исследователи – это обеспечение стабильности и устойчивости банковской системы страны и экономики в целом. Также некоторые исследователи (в частности Paola Sapienza) считают, что государственные банки, которые в основном являются представителями банков ТВТФ в России (см. Таблица 1), должны выполнять и социальную функцию, а именно, выступать как институты развития.

Степень стабильности и устойчивости банковской системы страны во многом определяется наиболее крупными банками, в которых сосредоточена большая часть активов всего банковского сектора. Согласно данным Банка России (см. Таблица 1) банки с государственным участием являются своеобразным центром банковской системы России, концентрируя у себя большую часть активов банковской системы. Явно прослеживается тенденция увеличения доли банков, контролируемых государством, в совокупных активах банковского сектора, наиболее быстрый рост которой прослеживался именно в период кризиса 2008-2010 годов. (см. Таб.1)

Таблица 1. Структура банков по доле в совокупных активах банковского сектора

Группа кредитных организаций	Доля в совокупных активах банковского сектора, % (на 01.01 2008-2014)						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Банки, контролируемые государством	39,2	40,6	43,9	45,8	50,2	50,4	51,4
Банки с участием иностранного капитала	17,2	18,7	18,3	18,0	16,9	17,8	15,3
Крупные частные банки	35,5	34,6	32,1	30,5	27,5	26,6	28,8
Средние и малые банки Московского	3,9	2,7	2,6	2,6	2,5	2,4	2,3

региона							
Региональные малые и средние банки	3,7	2,7	2,8	2,7	2,5	2,4	2,0
Небанковские кредитные организации	0,5	0,7	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3
Всего	100	100	100	100	100	100	100

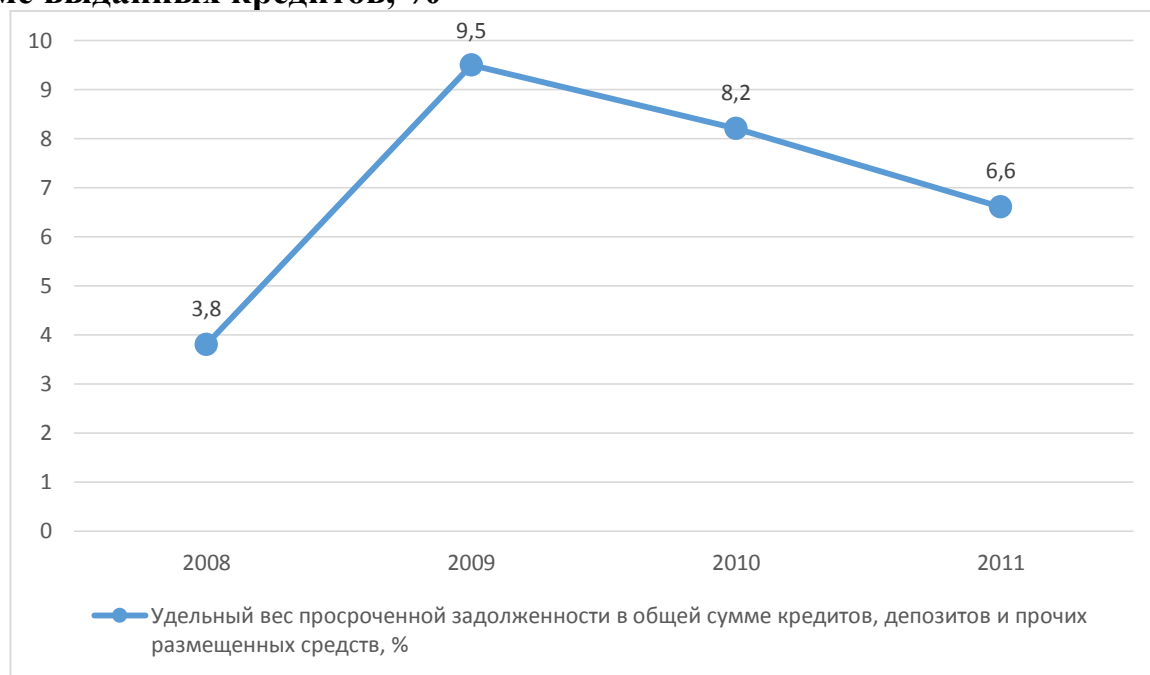
Источник: составлено автором по данным Банка России

Эффективность функционирования банков ТВТФ в России и других странах

Чтобы оценить, насколько правильную политику ведут СОБ, поддерживаемые государством, важно посмотреть на динамику показателя, который отражает качество выданных банком кредитов. Таким показателем является просроченная задолженность, которая характеризует реализовавшийся кредитный риск. Ведь качество выданного кредита, в первую очередь, определяется кредитным риском, то есть вероятностью его невозврата, и чем меньше вероятность невозврата, тем меньше его рискованность, а значит, тем более качественным является кредит.

В России наибольший уровень просроченной задолженности в период кризиса наблюдался в 2009 году и составил 9,5 %. (см. Рис.1)

Рисунок 1. Удельный вес просроченной задолженности в общем объеме выданных кредитов, %

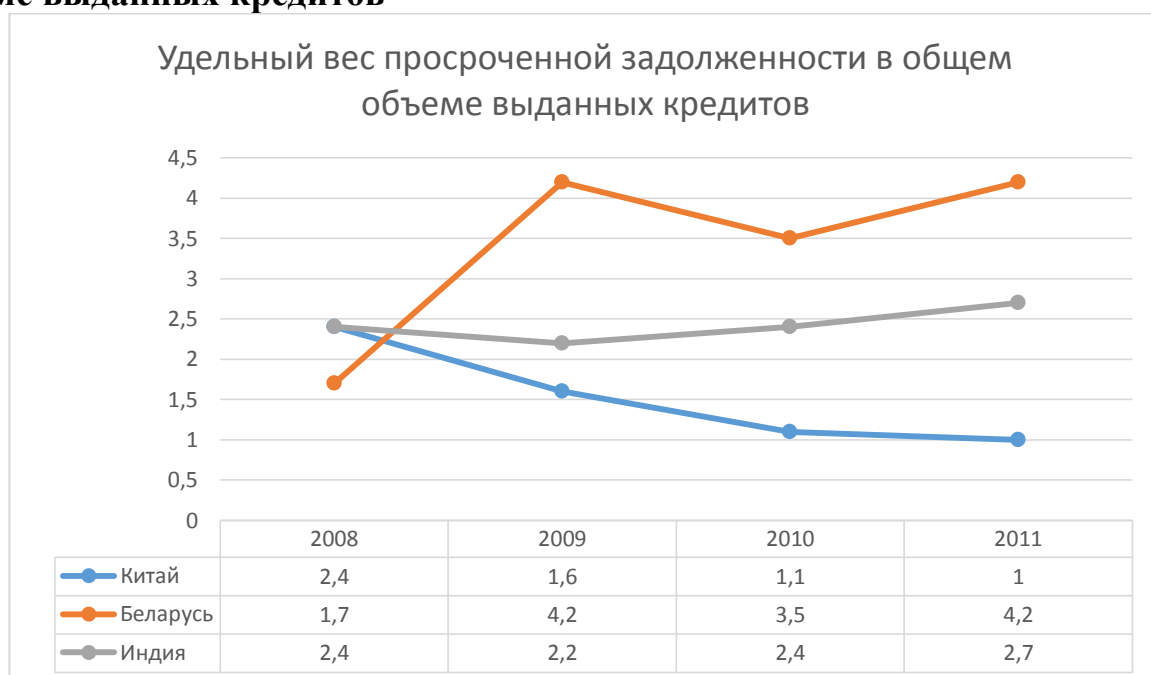


Источник: расчеты автора по данным Всемирного банка.

Однако, чтобы вывести наличие или отсутствие связи между формой собственности банков и качеством ссудного портфеля банков, необходимо рассмотреть ситуацию в других странах с государственной формой собственности и странах, в которых преобладают частные банки.

К первой группе стран можно отнести Индию, Китай, Беларусь. Динамика просроченной задолженности которых выглядит следующим образом. (см. Рис.2)

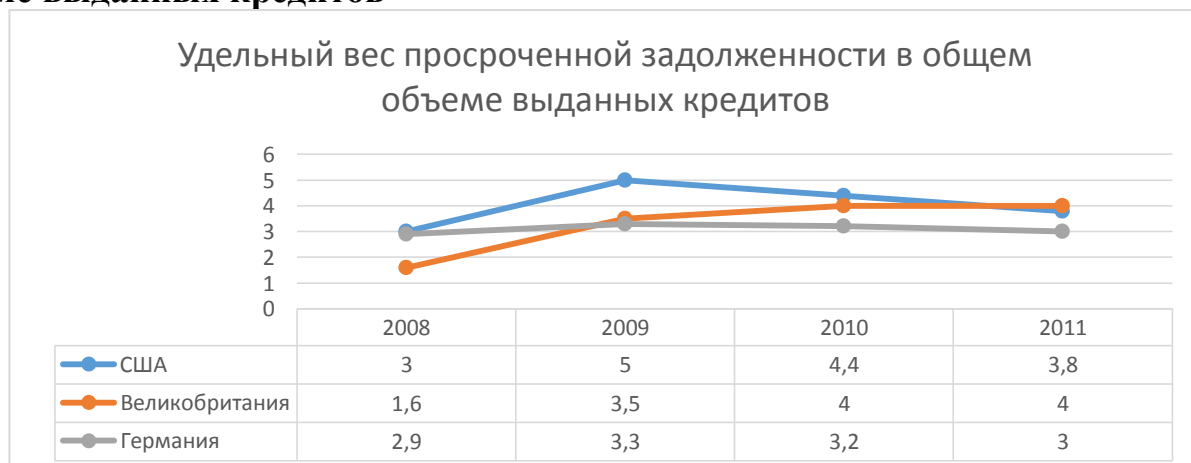
Рисунок 2. Удельный вес просроченной задолженности в общем объеме выданных кредитов



Источник: расчеты автора по данным Всемирного банка.

Страны второй группы – США, Великобритания, Германия – характеризуются большим количеством частных банков ТВТФ, но динамика просроченной задолженности в этих странах схожа с динамикой просроченной задолженности стран первой группы.

Рисунок 3. Удельный вес просроченной задолженности в общем объеме выданных кредитов



Источник: расчеты автора по данным Всемирного банка

Так, уровень просроченной задолженности в Китае и Индии даже в условиях кризиса был значительно ниже уровня просроченной задолженности в других странах, что можно объяснить наличием

директивного управления кредитом, нормированием и распределением кредитных ресурсов.

Существенных различий между двумя группами стран нет, что позволяет сделать вывод об отсутствии значимой взаимосвязи между формой собственности банков ТВТФ и эффективностью их функционирования на рынке. Но можно говорить о том, что банки ТВТФ (в частности, государственные банки ТВТФ) относительно неэффективно справляются со своей ролью.

Зависимость между эффективностью функционирования банков ТВТФ и уровнем концентрации банковского сектора

В связи с тем, что предыдущий анализ показал отсутствие значимой зависимости между эффективностью функционирования банков ТВТФ и формой собственности банков, однако, выявил относительную неэффективность функционирования банков ТВТФ, то можно предположить наличие зависимости между эффективностью функционирования банков ТВТФ и уровнем концентрации банковского сектора.

Действительно, все рассматриваемые в предыдущем пункте страны имеют относительно высокий уровень концентрации банковского сектора (в том числе и Российская федерация), что дает основание на выдвижение предположения о зависимости функционирования банков (в частности качества их кредитной политики) и уровня концентрации банковского сектора.

Высокая концентрация банковского сектора приводит к ухудшению качества кредитной политики коммерческих банков, принятию избыточных рисков на повышательных фазах кредитного цикла. Однако в случае развивающихся стран, стран с низким уровнем развития институтов рынка (например, Российская Федерация, Беларусь, Украина, Грузия, Азербайджан) в большей степени подвержены проявлению агентских проблем в кредитных отношениях, что и нашло подтверждение в последнем кризисе.

Согласно статистическим данным, средний уровень просроченной задолженности в странах с разным уровнем концентрации банковского сектора различен (см. Таблица 2). Причем, наибольший уровень просроченной задолженности наблюдался в странах с высоким уровнем концентрации банковского сектора с доминированием государственных банков.

Таблица 1. Уровень просроченной задолженности по группам стран по уровню концентрации банковского сектора, %

Страны по уровню концентрации банковского сектора, %				
Страна	2008	2009	Среднее значение по группе по всем годам	Уровень агентских проблем
Страны с высоким уровнем концентрации (доминирование государственных банков)				
РФ	3,8	9,5		Высокий (усилен наличием институциональной неоптимальностью)
Беларусь	1,7	4,2		
Украина	3,9	13,7		
Среднее значение	3,13	9,13		
			6,13	
Страны с высоким уровнем концентрации (доминирование частных банков)				
США	3	5		Высокий
Великобритания	1,6	3,5		
Германия	2,9	3,3		
Франция	2,8	4		
Среднее значение	2,58	3,95		
			3,26	
Страны с низким уровнем концентрации (частные банки)				
Бельгия	1,7	3,1		Низкий
Дания	1,2	3,3		
Южная Корея	0,6	0,6		
Сингапур	1,4	2		
Норвегия	0,7	1,3		
Среднее значение	1,12	2,06		
			1,59	

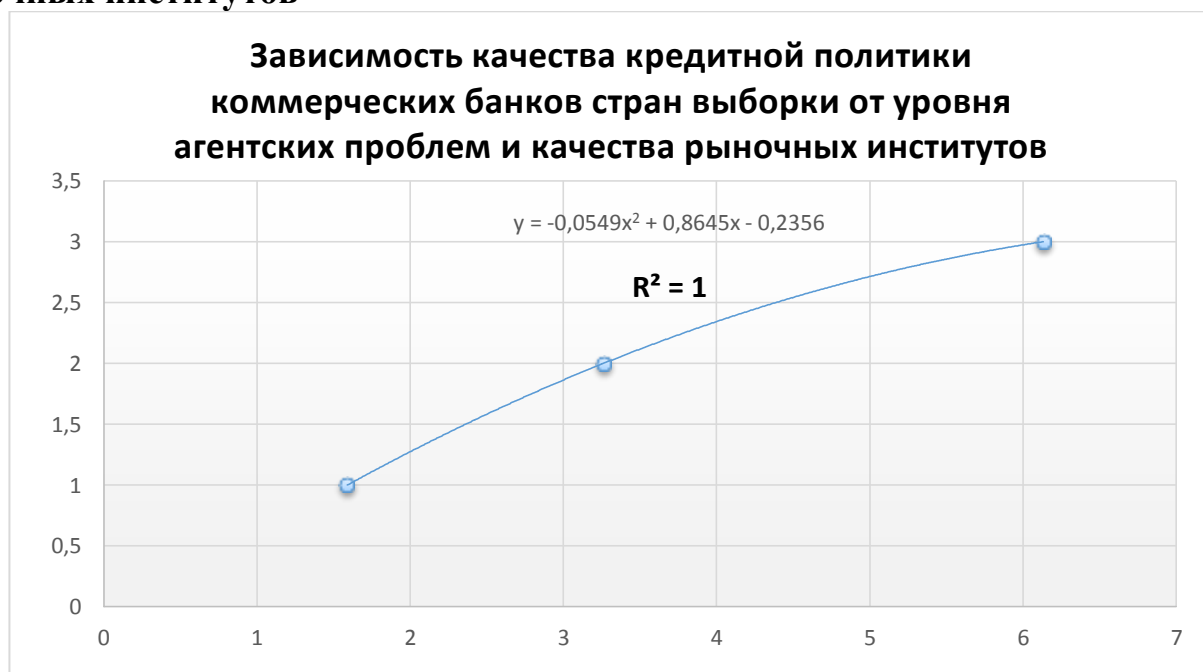
Источник: расчеты автора по данным Всемирного банка

Так, развитые страны с высокой концентрацией банковского сектора показали в среднем 3,26% удельного веса просроченной задолженности по ссудному портфелю; в то же время, страны, пребывающие в институциональной ловушке понесли потери в большей степени (6,13%) в связи с выполнением банками с государственным участием политической функции кредитования квази- и нерентабельных заемщиков. На этом фоне показатели качества кредитной политики банковского сектора с низким уровнем концентрации вполне оправдывают свое теоретическое положение – в среднем уровень просроченной задолженности составил 1,59%.

В тоже время можно говорить и о том, что устойчивость банковского

сектора зависит не только от концентрации банковского сектора, но и от качества рыночных институтов. Так, данные корреляционного анализа подтверждают существование прямой зависимости между качеством кредитной политики, уровнем агентских проблем в экономической системе (и в кредитной сфере, в частности), а также качеством рыночных институтов (см. Рис. 4).

Рисунок 4. Зависимость качества кредитной политики коммерческих банков от уровня агентских проблем и качества рыночных институтов



Источник: расчеты автора по данным Всемирного банка

Заключение

Банки, называемые в западной практике банками too big to fail, и системообразующие банки в Российской Федерации – понятия синонимичные, поскольку в основе отнесения банков к обеим категориям лежат сходные по своему значению признаки.

Проведенные в работе анализ банков ТВТФ в России и других странах позволяет сделать следующие выводы:

- банки ТВТФ относительно неэффективно выполняют возложенные на них функции по обеспечению стабильности и устойчивости экономики;
- значительной связи между формой собственности банков ТВТФ и эффективностью их функционирования нет;
- эффективность функционирования банков ТВТФ может быть объяснена наличием директивного управления кредитом, нормированием и распределением кредитных ресурсов (как в Индии и Китае);
- высокая концентрация банковского сектора приводит к

ухудшению качества кредитной политики коммерческих банков;

- присутствует прямая зависимость между качеством кредитной политики, уровнем агентских проблем в экономической системе (и в кредитной сфере, в частности), а также качеством рыночных институтов.

Использованные источники:

1. Burakov, D.V. Sources of Credit Cyclicity: A Theoretical Literature Overview. Review of European Studies, 6(1), pp. 151-159;
2. Burakov, D.V., 2014. The Mechanism of Credit Cyclicity: Institutional Channel of Credit Risk Transmission. European Journal of Scientific Research. 2014, 125(2), pp. 218-227;
3. La Porta R., 2002. Government Ownership of Banks;
4. Sapientza P., 2002 the Effects of Government Ownership on Bank Lending;
5. Бураков Д.В. Кредитный риск и стадное поведение: взаимосвязь и методы идентификации / Д.В. Бураков // Управление риском. – 2014. - № 1. – с. 58;
6. Данные Transparency International // <http://www.transparency.org/>
7. Данные Мирового Банка // www.data.worldbank.org
8. Лаврушин О.И. Банковское дело / коллектив авторов; под ред. О.И. Лаврушина. – 10-е изд., стер., -М.: КНОРУС, 2013;
9. Лаврушин О.И. Банковское дело: современная система кредитования / коллектив авторов; под ред. О.И. Лаврушина. – 4-е изд., стер., -М.: КНОРУС, 2008;
10. Лаврушин О.И. Кредит и экономический рост / О.И. Лаврушин // Банковское дело. 2010. - № 1. – с. 24;
11. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора, 2008-2010.
12. Статистический бюллетень Банка России, 2008-2010.

*Симкина А.А.
студент 5го курса
Артемяева С.С., д.э.н.
профессор
МГУ им. Н.П. Огарева
Россия, Республика Мордовия, г. Саранск*

РАЗВИТИЕ АГЕНТСКОЙ СЕТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

В статье обосновывается роль института страхового посредничества в контексте развития отечественного страхового рынка как основного канала продаж страховых продуктов, а также раскрыты современные проблемы, мешающие формированию эффективной агентской сети страховых компаний. Проведен анализ деятельности страховых агентов филиала ООО «Росгосстрах» в Республике Мордовия.

Ключевые слова: страховой рынок, страховой продукт, страховой агент, страховая компания, агентская сеть, деятельность страховых агентов

В настоящее время деятельность страховых агентов сталкивается в России с определенными трудностями. Целый ряд компаний всерьез

пересматривает свою стратегию и делает ставку на развитие direct insurance, то есть страхование без посредников. В зависимости от выбранной стратегии некоторые компании начинают активно переходить на прямое страхование – заключение договоров без участия страховых агентов, стараясь тем самым сократить свои затраты и снизить стоимость страховых продуктов. В этой связи снижается заинтересованность компании в посредническом бизнесе, и агенты начинают переходить в другие компании. Кроме того, в настоящее время приобретает все большее значение использование нетрадиционных каналов продаж страховых продуктов – через Интернет, банки, почтовые отделения и автосалоны, что ставит под сомнение необходимость использования страховых агентов в распространении страховых услуг [3].

Современное состояние страхового рынка России отражается в недостаточном понимании места и роли страховых посредников в развитии страхового дела. Пока еще большинство руководителей страховых компаний, на словах проявляя интерес к агентам, далеко не всегда делают серьезные усилия, чтобы агентская служба расширилась и становилась все профессиональнее. Однако, несмотря на вышеуказанные проблемы, армия агентов с каждым годом увеличивается.

Таким образом, актуальность проблемы определяется высокими темпами развития страховой индустрии и происходящими изменениями в ее организации, а также объективной необходимостью развития агентских сетей в России, разработки новых подходов к построению агентских сетей и важностью данного направления развития для страхового бизнеса.

Агентская сеть – это организационно оформленная совокупность страховых агентов, заключивших договор со страховой компанией. Развитие агентских продаж – кропотливый и трудоемкий процесс, требующий от специалистов по работе с агентами не только опыта работы, специальных знаний и больших временных затрат, но и в определенной степени системного подхода.

Цель агентской сети – создание оптимальной структуры, обеспечивающей:

- качественное удовлетворение потребностей клиентов;
- профессиональный уровень страховых консультантов;
- стабильный объем продаж;
- эффективный менеджмент.

Построение эффективной агентской сети – один из ключевых факторов успеха страховой компании. Использование действенных управленческих методик при формировании новой агентской сети или совершенствовании существующей обеспечит страховщику стабильный прирост продаж [5].

Следует отметить, что агенты являются основой страхового бизнеса во всем мире. Отечественные страховые компании находятся в поисках результативных решений по развитию агентских сетей. Все понимают, что хорошая агентская сеть однозначно увеличит продажи и даст новый импульс

развитию компании.

Особенность развития агентских сетей в филиалах заключается в том, что в регионе гораздо сложнее найти агентов и хороших специалистов по работе с ними. Проблемы, которые возникают у большинства компаний при работе с агентской сетью, как правило, связаны с тремя обстоятельствами:

1) с отношением руководства и персонала компании к страховому представителю. Агента недостаточно воспринимать просто как представителя компании, посредника между клиентом и страховщиком или даже как делового партнера;

2) отсутствием в компании системы набора, обучения, мотивации и развития агентов. Там, где такая система действует, трудностей с поиском агентов намного меньше;

3) отсутствием квалифицированных специалистов, способных к полноценной работе с агентами [2].

Таким образом, путь в преодолении трудностей, связанных с развитием агентской сети, лежит через формирование в компании соответствующих корпоративных ценностей и отношения к агенту, построение эффективной системы набора, обучения, мотивации и развития агентов и создание соответствующих условий для работы агентов с помощью квалифицированных специалистов, отвечающих в компании за эти вопросы.

Тем не менее, сложившаяся обстановка в стране способствует развитию агентской сети. Особенно данное направление актуализировалось в регионах, где чувствуется слабая конкуренция в посреднической деятельности.

Республика Мордовия является регионом с сильно монополизированным рынком. На долю двух страховщиков приходится 56 процентов, из них 47 % занимает страховая компания «Росгосстрах» и 9 % – «Уралсиб».

Развитие компании «Росгосстрах» на страховом рынке Республики Мордовия происходит за счет созданной агентской сети, что представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели развития агентской сети Филиала ООО «Росгосстрах» в Республике Мордовия

Год	Количество страховых агентов, ед.	Доля агентских продаж в общем объеме страховых платежей, %
2010	900	89
2011	885	80
2012	866	78
2013	852	75
2014 (1 полугодие)	845	71

Малая доля личного страхования и страхования ответственности в агентских продажах говорит о нежелании граждан участвовать в

страховании жизни, здоровья и трудоспособности, а также о слабой заинтересованности и (или) неготовности страховых агентов работать на данных сегментах рынка.

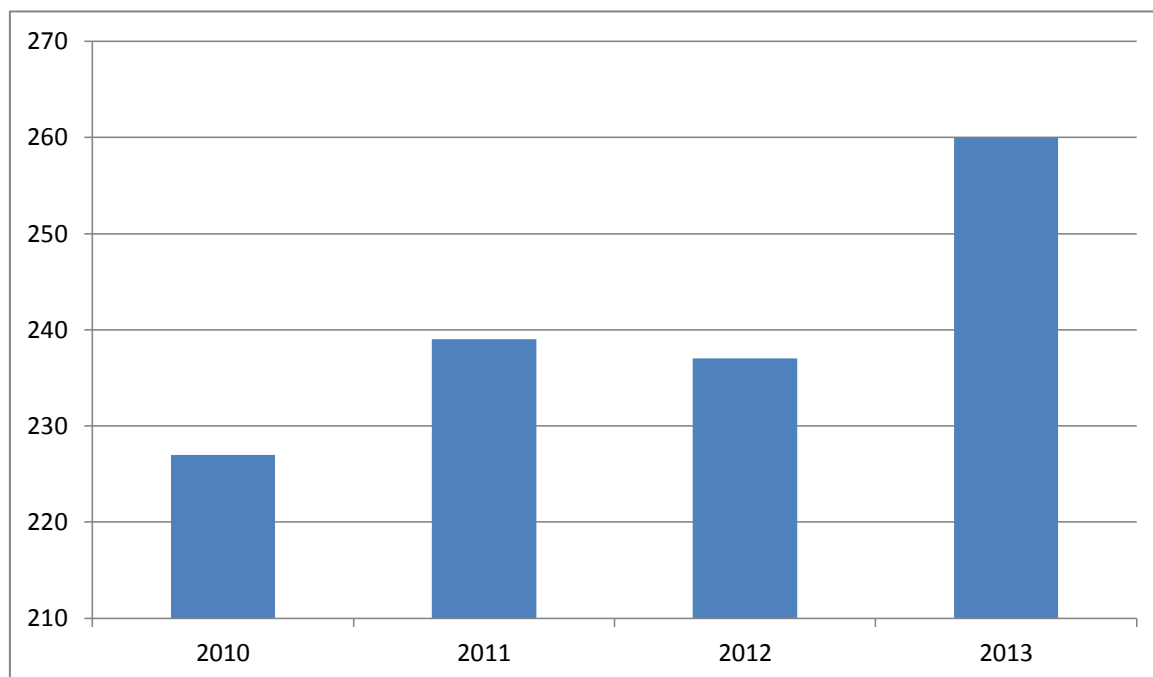
Таблица 2 – Поступлений страховых платежей на 1 страхового агента в Филиале ООО «Росгосстрах» в РМ, тыс.р.

Виды страхования	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г. (1 полугодие)
Общий объем платежей, в т.ч.	571,6	620,9	696,5	806,09	487,72
Страхование жизни	18,8	31,86	45,5	57,56	31,97
Добровольное автотранспортное страхование КАСКО	53,8	47,31	39,0	28,02	17,51
ОСАГО	118,9	130,4	153,6	143,36	100,62
Строения	254,4	308,5	360,08	401,41	226,44
Квартиры	19,97	22,01	24,89	29,96	18,81
Страхование от несчастных случаев	15,32	16,3	16,14	11,23	8,59

Рост страховых платежей происходит так же из-за инфляционного увеличения стоимости объектов страхования, поэтому эффективность деятельности агентской сети необходимо оценивать по количеству заключенных договоров страхования на одного агента за определенных период времени (рис.1).

Рис.1 Количество заключенных договоров на одного страхового агента

Рисунок 1 показывает значительную положительную динамику



увеличения числа заключенных договоров страхования на одного агента за последние два года анализируемого периода, что говорит о повышении

эффективности деятельности агентской сети.

Как правило, при реализации страховых продуктов через агентскую сеть страховщики, работающие в Республике Мордовия, используют линейную структуру продаж. Заключая агентский договор, агент работает самостоятельно под контролем штатных работников страховой компании. За выполненную работу агент получает комиссионные вознаграждения.

По словам руководителей филиалов страховых компаний, работающих в Республике Мордовия, создать необходимую агентскую сеть для освоения регионального рынка страховых услуг в создавшихся условиях невероятно сложно. Несмотря на высвобождение трудовых ресурсов из других отраслей экономики в период кризиса, старающихся освоить профессию продавца страховых продуктов отнюдь не прибавилось. Опыт показывает, что из всей массы приходящих на обучение остаются работать в качестве страхового агента не более 20 %. Ужесточения требований к деятельности данного вида страховых посредников затруднит поиск кандидатур желающих заниматься агентскими продажами [1].

Но, тем не менее, крупные компании Республики Мордовия уделяют значительное внимание развитию агентских продаж. Значительно улучшается мотивация агентов, основным доходом которых является комиссионное вознаграждение. В среднем оно сейчас составляет порядка 15% премии, приносимой в компанию. Но по разным видам страхования оно разное.

Ещё один серьёзный источник прироста численности агентских сетей – приток агентов из других страховых компаний, деятельность которых приостанавливается. Кроме достойной оплаты, вводится ряд специальных премий для агентов: за достижение тех или иных показателей по видам страхования, за участие в акциях. Также агенты бесплатно обеспечиваются маркетинговыми материалами, для них проводится бесплатное обучение и стажировки. В некоторых компаниях с агентами-стажерами работают тренеры и психологи. Для новых агентов создаются максимально удобные условия, чтобы они быстро влились в компанию.

Подводя итог данной работы, хотелось бы заметить, что деятельность страховых агентов на современном этапе находится на стадии развития и заслуживает особого внимания. Решение поставленных в работе проблем будет способствовать совершенствованию посреднической деятельности в области страхования и даст толчок к увеличению доли продаж страховых продуктов через агентскую сеть. Недавние исследования показали, что страховая культура в России находится в стадии формирования, все еще низкой остается информированность населения о страховании. Поэтому, возможно, кратчайший путь к страхователю лежит сегодня именно через страховых агентов.

Использованные источники:

1. Дергалина Ю.Е. Развитие агентской сети страховой компании в условиях

экономического кризиса [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://science-bsea.bgita.ru/2010/ekonom_2010/dergalina_razvit.htm

2. Задорожный С.В., Ищенко А. С. Современные проблемы института страхового посредничества // Молодой ученый. – 2014. - №1 (03). С.71-74

3. Меркулов О. Агентские сети в страховании: сложности, тенденции, перспективы [Электронный ресурс] // www.slou.ru

4. Таврель В.С. Основные проблемы развития страхового рынка [Текст] // Страховое дело, 2013. - №1. – С.5

5. Семенова А. Грабли агентской сети // Современные страховые технологии. – 2013. - №5

**Симонова Е.В., к.э.н.
доцент**

**кафедра истории, философии, рекламы и связей с
общественностью**

**ФГБОУ ВПО «Орловский государственный
институт экономики и торговли»**

РФ, г. Орел

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ АКТИВНОСТЬ – ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В целях перехода России к инновационному и экономическому развитию сегодня видется необходимость дополнительной концентрации государственного участия. Данный подход должен устранить существующие в российской экономике вос.производственные дис.пропорции и дис.балансы, расширить возможности для качественного обновления факторов общественного производства, и тем самым обеспечить экономический рост и повысить эффективность работы отраслей народного хозяйства. Но нельзя забывать, что такое вмешательство должно быть дозированным, чтобы не деформировать конкурентную среду.

Ключевые слова: предпринимательство, инновационное и экономическое развитие.

Поддержание высоких темпов роста, проведение структурных сдвигов, облагораживание экспорта требует смены приоритетов развития российских корпораций, роста их инновационности, нацеленности на поиск перспективных бизнесов, продуктов и технологий. Проведенные исследования условий повышения темпов и качества роста показали, что главными лимитирующими условиями для изменения корпоративных стратегий являются невнятность и непоследовательность государственной экономической политики, а также слабость институциональной среды. Эти факторы не только не мотивируют субъекты хозяйственной жизни на

решение приоритетных задач экономического развития, но напротив, снижают их предприимчивость и инициативу, подрывают инвестиционную деятельность.

Изменение подобного положения возможно лишь на основе новой Концепции инновационного и экономического развития, которая позволит тесно связать задачи этого развития с приоритетами национальной стратегии. Важной частью этой Концепции должна стать разработка мер, направленных на стимулирование предприимчивости и инициативы российского бизнеса [1-3].

Эта проблематика должна стать составной частью энергичного национального диалога, в ходе которого будет очерчен как круг настоятельных задач развития национальной экономики, так и условия, на которых возможно существенное повышение активности российского бизнеса в решении соответствующих задач развития страны. Однако сегодня даже начало такого диалога мало реалистично, и сам он не будет плодотворным из-за глубокого взаимного недоверия государства и бизнеса.

Сейчас много говорится о недоверии бизнеса к государству. Но и само государство демонстрирует глубокое недоверие к российскому бизнесу. Подтверждением этого является практика использования государственных финансовых ресурсов (золотовалютные резервы, стабилизационный фонд), при которой они намеренно не размещаются в активах российских компаний или на депозитах банков. Эти ресурсы размещаются либо в иностранных активах, либо в государственных ценных бумагах, доходность которых ниже уровня инфляции. При этом государство даже не формулирует условия надежности, при соблюдении которых оно сможет доверить частному бизнесу нашей страны часть (пусть даже «рисковую» часть) своих финансовых активов.

Без преодоления сложившегося взаимного недоверия между государством и бизнесом невозможны ни реалистичная политика государства по отношению к бизнесу, включая создание прочной институциональной среды, ни активизация деятельности самого бизнеса, являющегося необходимым условием динамичного экономического развития в условиях рыночной экономики.

В сложившихся условиях первый шаг должно сделать государство, продемонстрировав свою стремление поддерживать предприимчивость и инициативу, предпринимательскую активность. Позитивную роль могли бы сыграть меры морального поощрения наиболее успешных российских бизнесменов. Следует рассмотреть вопрос об учреждении Государственной премии РФ в области предпринимательства, а также специальной государственной награды за выдающиеся успехи в данной области. Выдающиеся инвестиционные проекты, реализация значимых частных научно-технических программ, увенчавшихся крупным коммерческим успехом, должны удостаиваться внимания руководства страны, отмечаться

высшими государственными наградами, наряду с успехами в области науки, культуры и искусства. Сам факт такого отношения высшей государственной власти к активности российского бизнеса стал бы свидетельством ее стремления к установлению новых отношений между государством и бизнесом, подтверждением того, что государство рассматривает российский капитал в качестве своего партнера в решении национальных задач развития страны [6-8].

На этой основе станет возможной разработка специальных организационно-финансовых технологий, реализация которых на каждом их этапе будет делом убеждать каждую из сторон в искренности намерений и государства и бизнеса, содействовать экономическому прогрессу страны. Создание таких программ стало бы реальным вкладом в формирование прочной институциональной среды, явилось бы самым мощным стимулом для активизации российского бизнеса [4-5].

Изменение характера институциональной среды, существенное снижение предпринимательских рисков создало бы предпосылки для комплексных технологий, направленных на стимулирование активности бизнеса, на использование финансовых ресурсов государства в целях повышения темпов и качества экономического роста.

Использованные источники:

1. Симонова, Е.В. Основные качества предпринимателя [Текст] / Е.В. Симонова // Вестник экономической интеграции. – 2008. – №1. – С. 127-128
2. Симонова, Е.В. Формы интеграции малого, среднего и крупного бизнеса: проблемы развития [Текст] / Е.В. Симонова // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2010. – №2. – С. 335а-340
3. Симонова, Е.В. Инновации как основа экономического развития России [Текст] / Е.В. Симонова // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. – 2014. – №7. – С. 7-12
4. Сибирская Е.В. Инновационная деятельность в национальной экономике: содержание и структура / Е.В. Сибирская, О.А. Строева, С.Н. Мартов // Инновации. 2014. №5 (187). – С.20.
5. Сибирская Е.В. Управление инновациями в коммерции: учебное пособие / Е. В. Сибирская, О. А. Строева, Е. В. Петрухина. – Орел: Издательство ОГУ, 2012. – 232 с.
6. Строева О.А. Анализ процесса управления региональными экономическими системами // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – №15. – С. 11-18
7. Строева О.А. Проблемы управление социально-экономическим развитием региона // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. – 2012. – №5. – 58-70
8. Строева О.А. Разработка программы инновационного развития региональных экономических систем // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. 2011. – № 5. – С. 115–124

*Синельщикова М. Ю.
студент 2го курса
Дудник Т.А.
преподаватель
Кубанский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Краснодар*

ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Аннотация: В статье рассматриваются актуальные проблемы кадрового обеспечения в отрасли сельского хозяйства и пути их решения.

Ключевые слова: кадровое обеспечение, кадры, сельское хозяйство, АПК, проблема села.

12 мая 2009 Указом № 537 Президента России Д. А. Медведевым была утверждена Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года, одной из основных целей которой определена подготовка высококвалифицированных рабочих кадров, в том числе и для сельского хозяйства. [1]

Кадры в сельском хозяйстве являются важнейшим компонентом аграрной политики, направленной на надежное продовольственное обеспечение страны, развитие эффективного устойчивого агропромышленного производства, формирование развитых продовольственных рынков, повышение уровня доходов работников, качества жизни сельского населения и решение других жизненно важных задач. Поэтому необходимо сформировать соответствующий этим целям кадровый корпус, все звенья которого состояли бы из высокопрофессиональных, ответственных и преданных своему делу специалистов. [2]

Для кадров АПК характерны следующие тенденции:

- приток рабочей силы на некоторые предприятия, области и районы в связи с переселением русскоязычного населения из бывших союзных республик и сокращением вооруженных сил;
- перераспределением работников в сферу переработки, подсобных работ и промыслов и в сферу услуг;
- уменьшение доли лиц трудоспособного возраста в сельской местности;
- уровень образования ниже, чем в городах.

Для стабильности трудовых коллективов, привлечения молодых кадров необходимо выделять субсидии организующим занятость молодежи, для чего следует развивать в селах отрасль переработки, принимать меры для закрепления молодых специалистов в сельских населенных пунктах и создания условий жилья и быта для них.

В отношении трудовых ресурсов села должна быть выработана эффективная государственная политика обеспечения

высококвалифицированными кадрами. Без квалифицированных кадров не может быть современного, основанного на инновационных технологиях сельского хозяйства. Следовательно, не может быть решена продовольственная задача – рост производства в стране мяса, молока, хлебных и других продуктов на душу населения.

Министерство сельского хозяйства РФ не в состоянии решить все накопленные за десятилетия проблемы сельского хозяйства по кадровому обеспечению села. Последнее предполагает решение многих задач по улучшению качества жизни сельского населения: повсеместное строительство дорог, жилья; электрификацию, газификацию, телефонизацию; повышение уровня образования, здравоохранения, социальной культуры села – все это задачи не одного министерства, а в целом государственных структур. [3]

На процессы привлечения квалифицированных кадров в сельское хозяйство негативное влияние оказывают условия жизни на селе. Ухудшение социальной инфраструктуры сельскохозяйственных предприятий выражается в уменьшении числа детских садов, социально-культурных, коммунально-бытовых учреждений в сельской местности, сокращении перечня и ухудшении качества услуг учреждений, продолжающих свою работу.

Для того чтобы предприятия сельского хозяйства не испытывали нехватки высококвалифицированных кадров, требуется создать такую систему подготовки специалистов, которая привлечет в аграрные образовательные учреждения молодых людей, заранее определившихся с выбором своего профессионального пути. Акцент должен быть сделан на молодежи, стремящейся работать в сельском хозяйстве и стать конкурентоспособными специалистами, умеющей и желающей организовать эффективное производство сельскохозяйственной продукции, обустроить село, создать условия для труда и отдыха своего окружения. Соответствующим образом следует выстраивать профориентационную работу среди сельских школьников.

Сельская школа должна способствовать формированию у школьников желания и умения заниматься земледельческим трудом. От школьного воспитания и обучения во многом будет зависеть, кто будет работать на селе. Процесс реструктуризации сельских школ всех типов продолжается, наибольшему сокращению подверглись начальные школы (так с 2000 г. по 2006 г. на 58,8%). Данный процесс объясняется тем, что малокомплектная сельская школа не обеспечивает нужного качества образования. При этом не учитывается то, что сельское население недовольно закрытием школ. В Псковской, Архангельской, Тюменской областях исчезла одна треть школ. С исчезновением школ исчезают и населенные пункты. В нацпроекте предусматривается развитие направления «Школьный автобус», но, возить детей приходится иногда за десятки километров. Состояние автобусов,

наличие водителей и их мастерство, не говоря уже об усталости учащихся (например, в Адыгее детей возят в школы за 20 км), - говорит о том, что это не только проблема образовательных ведомств. Идея подвоза детей в школы районных центров при ликвидации малокомплектных сельских школ заимствована у европейских развитых стран и, на первый взгляд, неплоха. Однако в Европе хорошие дороги и нет таких расстояний между населенными пунктами, как в России. Необходимо отметить также важность земельных наделов при обучении в сельских школах молодого поколения основным навыкам работы на земле.[4]

Из этого следует, что сельские школы играют важную роль в подготовке кадров, следовательно необходимо создавать новые возможности для их развития.

Так же отметим, что уровень и качество жизни городского и сельского населения существенно различаются. Так, в 2008 г. в России средняя заработная плата по отраслям составила 17 290,1 рублей, при этом уровень заработной платы в сельском хозяйстве был на 49% ниже общероссийского уровня и находился на отметке 8 474,8 рублей. Министр сельского хозяйства и продовольствия Московской области Дмитрий Степаненко сообщил о том, что в 2014 году в сельскохозяйственном производстве региона выросла производительность труда по сравнению с предыдущим годом на 22,8 процента и, как следствие, увеличилась среднемесячная заработная плата одного работника в сельском хозяйстве - на 14,9% и составила – 30,5 тыс. рублей. В связи с этим мы видим, что государство предпринимает меры по повышению заработной платы труда в АПК. От уровня материального вознаграждения работников зависит эффективность труда, его оплаты и производства в целом, поэтому реализация программы развития агропромышленного комплекса, улучшение демографической ситуации в сельской местности невозможны без повышения трудовой мотивации и уровня доходов населения.

От деятельности высококвалифицированных кадров зависит эффективность использования имеющихся трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Особенно это касается кадров управленческой системы, решающих глобальные проблемы экономики. Рассматривая состояние аграрного сектора за последние годы, можно смело утверждать, что в этой области экономики управленческие кадры самого высокого уровня показали свою недостаточную компетентность и отсутствие умения управлять макроэкономическими процессами. [4]

На наш взгляд для решения обеспеченности квалифицированными кадрами сельского хозяйства должны быть разработаны целевые программы подготовки и переподготовки специалистов и руководителей предприятий, повышение уровня образования сельской молодежи и ее трудоустройства в сельской местности, создание программ финансирования сельского хозяйства, которые могут стать движущим фактором в развитии АПК.

Использованные источники:

1. Указ президента РФ от 12.05.2009 № 537
2. Медведев А.В. Современные подходы к формированию кадрового потенциала для устойчивого развития сельских территорий // Вестник российской академии естественных наук.- 2010.-№ 2.- С. 52-54.
3. Скульская Л.В., Широкова Т.К. О проблемах сельскохозяйственного производства и его кадрового обеспечения // Проблемы прогнозирования.- 2009.-№ 4.-С. 99.
4. Скульская Л.В., Широкова Т.К. Кадровые проблемы сельского хозяйства. // Научные труды ИНП РАН.-2009.-С. 515-516.

*Синчилова А.С.
студент 4ого курса
Тимофеева К.Б.
студент 4ого курса*

*Томский Политехнический Университет
Россия, г. Томск*

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КРЕДИТНЫХ ПОРТФЕЛЕЙ

Аннотация: Необходимо иметь эффективную систему управления кредитными рисками в условиях финансового кризиса, высокой конкуренции среди множества кредитных учреждений и банковских продуктов, а также нестабильности и несовершенства банковского законодательства.

Ключевые слова: кредитный портфель, банк, управление, диверсификация, концентрация, лимитирование, резервирование.

Кредитный портфель — совокупность остатков задолженности по основному долгу по активным кредитным операциям на определенную дату. Его составляющей является клиентский кредитный портфель. Это остаток задолженности по кредитным операциям банка с физическими и юридическими лицами на определенную дату.

Рассмотреть состояние клиентского кредитного портфеля помогает система управления, которая была принята банком. Управление кредитным портфелем — это организация деятельности банка, при осуществлении процесса кредитования, которая ориентирована на предотвращение или минимизацию кредитного риска. Конечные цели кредитной организации при управлении кредитным портфелем: это, во-первых, получение прибыли от активных операций, во-вторых — поддержание надежной и безопасной деятельности банка.

Существует несколько методов управления рисками кредитных портфелей:

Диверсификация. Этот метод заключается в распределении кредитного портфеля среди широкого круга заемщиков, отличающиеся по характеристикам и по условиям деятельности. Диверсификация может

помочь сбалансировать риск и доходность кредитного портфеля банка. Метод диверсификации необходимо применять очень осторожно, нужно опираться на анализ и прогнозирование, и учитывать возможности банка и, конечно, уровень подготовки кадров. Диверсификация требует профессионального управления и углубленного знания рынка. Если нет знания рынка, то чрезмерная диверсификация может привести не к уменьшению, а к увеличению кредитного риска. Ведь даже крупный банк не всегда имеет достаточное количество высококвалифицированных профессионалов, обладающих глубокими познаниями в немалом количестве отраслях экономики, знают специфику различных географических территорий, имеющих практический опыт работы с различными категориями заемщиков.

Концентрация. Концентрация является противоположностью диверсификации. Концентрация кредитного портфеля – это концентрация кредитных операций банка в конкретной отрасли или группе взаимозависимых отраслей, на географической территории, или кредитование определенных категорий клиентов. Концентрация, как и диверсификация, бывает отраслевая, географическая и портфельная. Формируя кредитный портфель, нужно соблюдать определенный уровень концентрации, так как каждый банк работает в определенном сегменте рынка и специализируется на обслуживании определенного типа клиентов. Чрезмерная концентрация существенно поднимает уровень кредитного риска. **Установление лимитов.** Лимитирование включает в себя установление максимально допустимых размеров предоставленных займов, что позволяет ограничить риски. За счет установления лимитов кредитования, банки могут избежать критических потерь, а также диверсифицировать кредитный портфель и обеспечить стабильные доходы. Лимитирование применяется для установления полномочий кредитных работников разных уровней относительно размеров предоставленных займов. Кредитный риск банка ограничивается установлением лимита общего размера кредитного портфеля, ограничения величины кредитных ресурсов филиалов банка и т.п.

Резервирование. Данный метод управления заключается в создании резервов для возмещения потерь по кредитным операциям, а также в аккумуляции части средств на специальном счете для компенсации не возвращенных кредитов. Создание резервов - это один из методов снижения кредитного риска на уровне банка, он служит для защиты вкладчиков, кредиторов и акционеров. Резервы по кредитным операциям значительно повышают надежность и стабильность банковской системы в целом. Этот подход основан на одном из принципов международных стандартов бухгалтерского учета и отчетности - принципе предосторожности, согласно этому принципу банки должны оценивать качество своих кредитных портфелей на отчетную дату с точки зрения возможных потерь по

кредитным операциям. Для того, чтобы покрыть эти потери, создается специальный резерв с переводом части средств банка на отдельный бухгалтерский счет, с которого в случае невозврата кредита списывается нужная сумма. Если такой резерв не создан, то потери по кредитным операциям возмещаются за счет капитала банка. Итак, формирование специального резерва для покрытия кредитных рисков помогает избежать негативное влияние на размер основного капитала и является одним из способов подстраховки банка. С помощью данного метода, банки получают стимул для проведения отчислений и формирования резерва в полном объеме. Но при этом возникает угроза того, что банки будут пытаться отказаться от выплаты налогов в бюджет, специально занижая качество кредитного портфеля и завышая отчисления в резерв.

Рассмотрев основные методы, мы пришли к выводу, что основная цель политики Банка по управлению рисками - это организация четкого процесса по эффективному управлению рисками путем установления границ, лимитов для каждого типа рисков. В условиях снижения доходности большинства финансовых инструментов и, как следствие, снижения рентабельности, контроль за рисками является одним из главных источников поддержания рентабельности Банка на высоком уровне. Наиболее эффективный метод минимизации рисков является их регулирование путем установления лимитов. Процесс управления рисками в банке включает в себя: предвидение рисков, определение их размеров и последствий, разработку и реализацию мероприятий по предотвращению или минимизации связанных с ними потерь. Банк обязан уметь выбирать риски, которые он может грамотно оценить и которыми способен качественно управлять. Решив принять определенный риск, банк должен быть готов управлять им, отслеживать его, что требует владения навыками качественной оценки соответствующих процессов

Использованные источники:

- 1) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://uchebnikionline.com/bankovskoe-delo/kredituvannya_i_kontrol_-_vovk_vya/metodi_upravlinnya_kreditnim_rizikom_rivni_kreditnogo_portfelya.htm
- 2) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finance-banks.ru/portfel-banka4.html>
- 3) Логунов Э. О. Особенности управления кредитными рисками коммерческого банка // Молодой ученый. — 2012. — №4. — С. 157-159.
- 4) Герасина Юлия Александровна, Расулов Расул Морисович. Управление кредитным портфелем банка. // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал — 2013. — № 1
- 5) Методические подходы к анализу и оценке кредитного портфеля банка внешними пользователями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bankir.ru/tehnologii/s/metodicheskie-podhodi-k-analizu-i-ocenke->

Ситникова А.Ю., к.э.н.

преподаватель

Наджафов А.Ф.

студент 6-го курса

*«Самарский государственный аэрокосмический
университет имени академика С.П. Королёва»*

Россия, г. Самара

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА АВИАЦИОННЫХ КОМПОНЕНТОВ)

Высокотехнологичный комплекс (ВТК) является одним из основных элементов национальной экономики. Он представляет собой совокупность научных, исследовательских, испытательных организаций и предприятий, производящих высокотехнологичную продукцию и услуги. В состав ВТК входят крупные государственные и частные предприятия (концерны, корпорации и т.п.), ассоциированные в своей деятельности с другими производителями продукции, научно-исследовательскими и испытательными организациями.

Общее состояние и динамика развития высокотехнологичного комплекса оказывают определяющее влияние на функционирование российской экономики. Уровень развития высокотехнологичных отраслей определяет технологический прогресс по таким направлениям, как аэрокосмическая промышленность, электроника и др. ВТК оказывает огромное влияние на развитие в таких приоритетных сферах экономики, как машиностроение, приборостроение, транспорт, связь, топливно-энергетический комплекс, здравоохранение. Предприятия ВТК занимают важное место во внешнеэкономической деятельности (за счет экспорта наукоемкой продукции и технологий). Поэтому развитие высокотехнологичного комплекса является приоритетным направлением деятельности государства, способствующим повышению технологического уровня, качества и конкурентоспособности продукции, переориентации экономики страны от сырьевой модели к экономике, основанной на широком использовании новейших технологий и эффективных институтах создания и внедрения инноваций, т.к. инновационная активность предприятий ВТК в 3 раза выше, чем у предприятий других отраслей промышленности [1].

Однако высокотехнологичный комплекс России находится в настоящее время в состоянии системного кризиса, причины которого были заложены еще в 90-ые годы прошлого века.

Практически все выпускаемые сейчас в России образцы высокотехнологичной продукции являются результатом заделов, созданных еще в СССР. Значительное снижение внутренних заказов и нарушение

связей с традиционными партнерами по экономическому сотрудничеству повлекло за собой свертывание серийного производства многих образцов высокотехнологичной продукции, что породило множество проблем перед высокотехнологичными предприятиями.

В результате, доля новой высокотехнологичной продукции в общем объеме промышленного производства в России постоянно снижается. Финансовые вложения в исследования и разработки на предприятиях российского ВТК в 10 раз, инвестиции в основные фонды и расходы на подготовку кадров в 5 раз, производительность труда в 5–10 раз меньше, чем на аналогичных предприятиях в высокоразвитых странах.

Крайне высока затратность отечественного производства высокотехнологичной продукции: в среднем на рубль доходов приходится 97 копеек расходов. Более 50% российских технологий, обеспечивающих потребности производства высокотехнологичной продукции, либо утрачены, либо физически и морально устарели. Состояние значительной части российских высокотехнологичных предприятий по многим показателям крайне неудовлетворительное. Износ активной части основных производственных фондов многих предприятий ВТК превышает 70%. Средний возраст работников ВТК – более 50 лет. Удельный вес убыточных предприятий ВТК составляет более 30%.

В 2012 году государством была принята программа инновационного развития предприятий ВТК. В Самарской области можно выделить несколько активно развивающихся предприятий отрасли. Одним из них является ОАО «Авиаагрегат».

Акционерное общество «Авиаагрегат», входящее в состав холдинга «Авиационное оборудование» - одно из самых крупных специализированных российских предприятий, занимающееся проектированием, производством, поставкой авиационных шасси, рулевых приводов и специальных изделий для комплектации самолетов и вертолетов; поглощающих аппаратов, вагонных замедлителей для железнодорожного транспорта; различных видов гидроцилиндров для подъемно-транспортных, коммунально-уборочных, сельскохозяйственных, дорожных, строительных и других машин и механизмов [2].

Сегодня «Авиаагрегат» - это динамично развивающееся высокотехнологичное предприятие, располагающее мощной производственной и экспериментальной базой, современными технологическими процессами и высокопроизводительным оборудованием, обеспечивающим качество и надежность выпускаемой продукции. Для сохранения позиций и дальнейшего развития на предприятии разработана и утверждена «Программа инновационного развития «Авиаагрегата» на период до 2020 года.

Численность персонала составляет около 1800 чел. Совокупная выручка от продаж несырьевой продукции на внутреннем и внешнем рынке

за 2012 г. составила 1,92 млрд. руб. Совокупная выручка предприятия от несырьевого экспорта за 2012 г. 0,93 млрд. руб. Выработка на одного работника составила в 2012 г. 1070 тыс. руб [3]. Предприятие имеет разветвленную сеть потребителей и обеспечивает бесперебойную эксплуатацию и ремонт своей продукции в более чем 30 странах мира. Кроме того, ОАО «Авиаагрегат» является самой крупной специализированной фирмой России по проектированию и изготовлению шасси, рулевых приводов самолетов, элементов ракетного вооружения летательных аппаратов, гидроцилиндров для дорожной, строительной, сельскохозяйственной, железнодорожной техники, вязкостных муфт для автомобилей УАЗ, ГАЗ.

Результаты деятельности предприятия за 2013 год и их сравнение с достигнутыми показателями за предыдущий период отражены в таблице 1

Таблица 1 – Сравнение основных показателей

№/№	Показатели	Един. изм.	Отчёт за 2012 год	Отчёт за 2013 год	Темп роста к предыдущ. году, %
1	2	3	4	5	6
1	Объем товарной продукции в действующих ценах	Тыс. руб.	2 382 880,0	2 561 126,4	107,5
2	Затраты на 1 руб. товарной продукции	Руб.	0,89	0,80	89,9
3	Рентабельность продаж	%	12,8	13,1	102,3
4	Выручка от продаж товаров, работ, услуг	Тыс. руб.	2 193 905,7	2 587 055,9	117,9
5	Прибыль от продаж	Тыс. руб.	281 674,7	338 654,9	120,2
6	Чистая прибыль	Тыс. руб.	115 972,8	39 766	34,3
7	Фонд оплаты труда работающих всего	Тыс. руб.	605 318,3	615 446,5	101,7
1	2	3	4	5	6
7.1	ППП	Тыс. руб.	591 065,8	606 043,7	102,5
7.2	ИТР	Тыс. руб.	239 980,5	247 280,7	103,0
7.2	Производственных рабочих	Тыс. руб.	250 736,5	266 739,0	106,4
	в т.ч. основного производства	Тыс. руб.	154 813,4	170 839,3	110,4
7.3	Вспомогательных рабочих	Тыс. руб.	73 807,4	68 930,6	93,4
7.4	Служащих	Тыс. руб.	25 557,5	21 698,4	84,9
7.5	МОП	Тыс. руб.	983,9	1 395,0	141,8
7.6	Непромышленной группы	Тыс. руб.	14 252,5	9 403,0	66,0
8	Среднесписочная численность работающих всего	Чел.	1 854	1 808	97,5
8.1	ППП	Чел.	1 784	1 754	98,3
8.2	ИТР	Чел.	562	586	104,3
8.2	Производственных рабочих	Чел.	787	772	98,1

№/№	Показатели	Един. изм.	Отчёт за 2012 год	Отчёт за 2013 год	Темп роста к предыдущ. году, %
	в т.ч. основного производства	Чел.	439	441	100,5
8.3	Вспомогательных рабочих	Чел.	360	320	88,9
8.4	Служащих	Чел.	67	67	100,0
8.5	МОП	Чел.	8	9	112,5
8.6	Непромышленной группы	Чел.	70	54	77,1
9	Средняя зарплата работающих всего	Руб.	27 208	28 367	104,3
9.1	ППП	Руб.	27 610	28 793	104,3
9.2	ИТР	Руб.	35 584	35 165	98,8
9.3	Производственных рабочих	Руб.	26 550	28 793	108,4
	в т.ч. основного производства	Руб.	29 388	32 283	109,9
9.4	Вспомогательных рабочих	Руб.	17 085	17 951	105,1
1	2	3	4	5	6
9.5	Служащих	Руб.	31 788	26 988	84,9
9.6	МОП	Руб.	10 249	12 916	126,0
9.7	Непромышленной группы	Руб.	16 967	14 511	85,5
10	Выработка на 1 чел. работающего по товарной продукции	Руб.	1285,3	1416,6	110,2

Сравнения основных показателей представлены на рисунках 1 – 2.

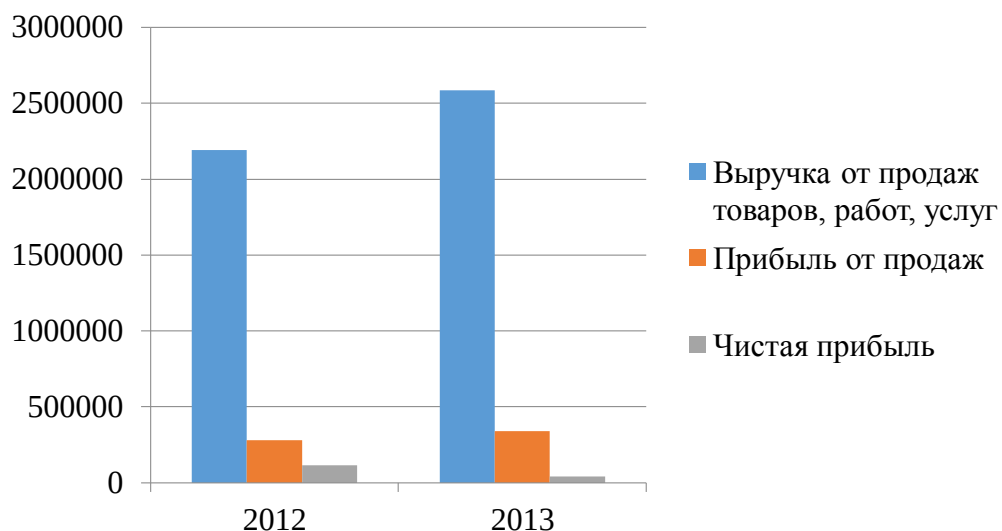


Рисунок 1 – Сравнение основных показателей продаж

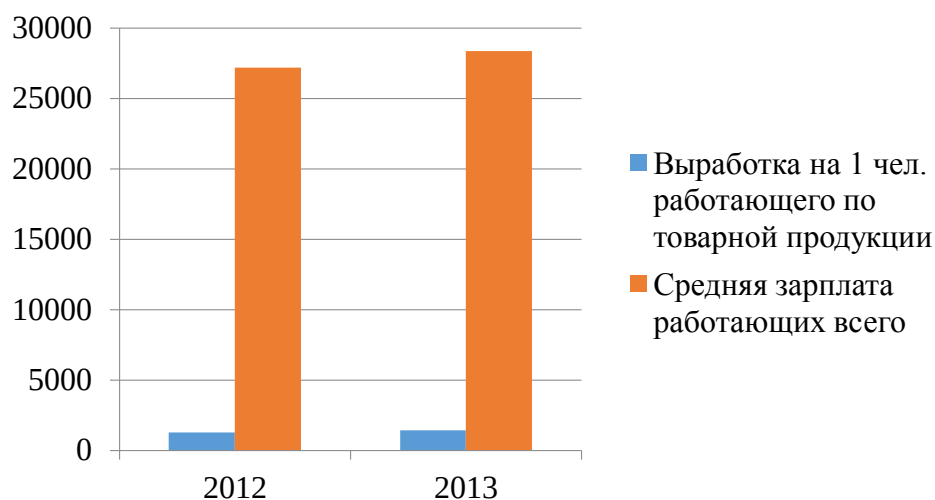


Рисунок 2 – Сравнение зарплат и выработки на одного человека

Из приведённых данных видно, что в 2013 г. по сравнению с предыдущим 2012 г. достигнуто:

- 1) рост объемов производства товарной продукции на 7,5%;
- 2) рост объемов продаж (реализация) на 17,9%;
- 3) рост прибыли от продаж на 20,2%;
- 4) уменьшение чистой прибыли на 65,7%;
- 5) рост выработки на одного работающего на 10,2%;
- 6) рост средней заработной платы на 1 чел. работающего на 4,3%.

Проанализировав основные показатели деятельности предприятия, был сделан вывод, что ОАО «Авиаагрегат» находится в стадии роста. Для этой стадии характерны расширение и диверсификация производства и слияние с другими крупными компаниями.

Активный рост предприятия наблюдается с 2012 года. Если в I квартале 2012 года выручка «Авиаагрегата» составила 212,6 млн рублей, а чистая прибыль – 699 тыс. рублей, то уже в первом полугодии 2014 года чистая прибыль предприятия выросла по сравнению с аналогичным периодом 2013 года в 15 раз и составила 70 млн рублей, выручка - 1 млрд рублей. При этом объем отгруженной продукции самарского завода за первое полугодие 2014 года увеличился на 70% и составил более 1,5 млн рублей, в то время как за первое полугодие 2013 года - 918 млн. рублей, соответственно. На начало 2014 года расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) составили почти 160 млн. рублей.

Предприятия начало масштабную модернизацию производственных помещений и цехов. Предполагаемый объем инвестиций на модернизацию «Авиаагрегата» до 2020 года составит 4,4 млрд рублей. Это позволит предприятию уже к 2017 году обеспечить выпуск более 200 комплектов шасси в год и выйти на объем выручки, которая составит более 8 млрд рублей.

Использованные источники:

1. Федеральный закон №127-ФЗ от 23 августа 1996 года «О науке и государственной научно-технической политике»
2. Сайт ОАО «Авиаагрегат» [Электронный ресурс] URL: <http://aviaagregat-samara.com/>
3. Годовой отчет Открытого Акционерного Общества «Авиаагрегат» за 2013 год.

Ситникова А.Ю., к.э.н.

преподаватель

Наджафов А.Ф.

студент 6-го курса

*«Самарский государственный аэрокосмический
университет имени академика С.П. Королёва»*

Россия, г. Самара

РАЗВИТИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА АВИАЦИОННЫХ КОМПОНЕНТОВ)

Развитию производства и производственной инфраструктуры способствует модернизация основных фондов предприятия, включая его реконструкцию и техническое перевооружение.

Результатом реализации данной меры будет являться повышение производительности труда, сокращение удельных инвестиционных и научно-технических затрат, а также издержек производства при организации новых и модернизации действующих производств.

Основными индикаторами реализации данной меры будут являться выработка продукции на единицу времени, внутренние затраты на исследования и разработки, период обновления продукции и технологий индикаторы реализации.

Однако, для выбора направлений модернизации, реконструкции и замены основных фондов предприятия следует провести расчет их степени износа.

Для проведения данного расчета выберем одно из ведущих предприятий авиационной промышленности ОАО «Авиаагрегат», занимающееся проектированием, производством, поставкой авиационных шасси, рулевых приводов и специальных изделий для комплектации самолетов и вертолетов; поглощающих аппаратов, вагонных замедлителей для железнодорожного транспорта; различных видов гидроцилиндров для подъемно-транспортных, коммунально-уборочных, сельскохозяйственных, дорожных, строительных и других машин и механизмов.

Структура основных фондов выбранного предприятия представлена в таблице 1 и на рисунке 1.

Таблица 1 – Структура основных фондов ОАО «Авиаагрегат» за 2013 год.

Наименование группы	Первоначальная стоимость, руб.	Удельный вес, тыс. %
1. Офисное оборудование	10997	1,7%
2. Машины и оборудование (кроме офисного)	444353	70,3%
3. Производственный и хозяйственный инвентарь	36320	5,7%
4. Сооружения	14333	2,3%
5. Здания	109625	17,3%
6. Транспортные средства	9129	1,4%
7. Другие виды основных средств	6464	1,0%
8. Земельные участки	654	0,1%
Всего	631875	100

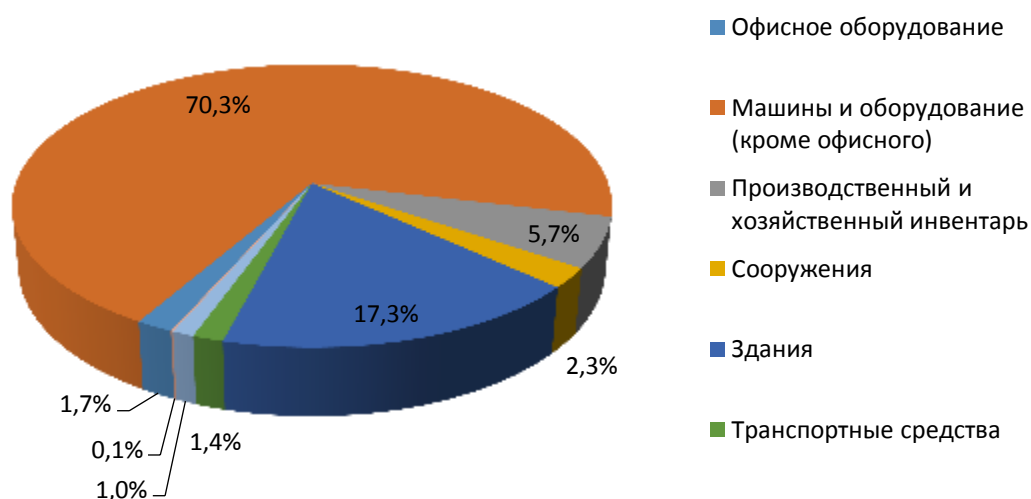


Рисунок 1 – Структура основных фондов ОАО «Авиаагрегат»

Как показывает таблица 1 и рисунок 1, наибольший удельный вес в общей стоимости основных фондов занимает группа «Машины и оборудование» – на неё приходится 70,3%. Это говорит о том, что первоначальная стоимость в этой группе самая большая. На втором месте стоит группа «Здания» – её удельный вес составляет 17,3%. Сооружения и производственный и хозяйственный инвентарь занимают соответственно 2,3% и 5,7% в общей стоимости. И самая маленькая доля приходится на земельные участки – 0,1%.

Сравним состояние основных фондов ОАО «Авиаагрегат» за период 2012 – 2013 гг.

Сравнительный анализ представлен в таблице 2 и на рисунке 2.

Таблица 2 – Сравнение основных фондов

Наименование группы	Начало 2012		Начало 2013		Конец 2013	
	года,	тыс.	года,	тыс.	года,	тыс.
	руб.		руб.		руб.	
1. Офисное оборудование	9483		10997		13255	
2. Машины и оборудование (кроме офисного)	408708		444353		463300	
3. Производственный и хозяйственный инвентарь	27027		36320		35708	
4. Сооружения	14350		14333		14333	
5. Здания	109625		109625		109625	
6. Транспортные средства	5718		9129		9833	
7. Другие виды основных средств	5624		6464		6458	
8. Земельные участки	-		654		654	
Всего	580535		631875		653166	

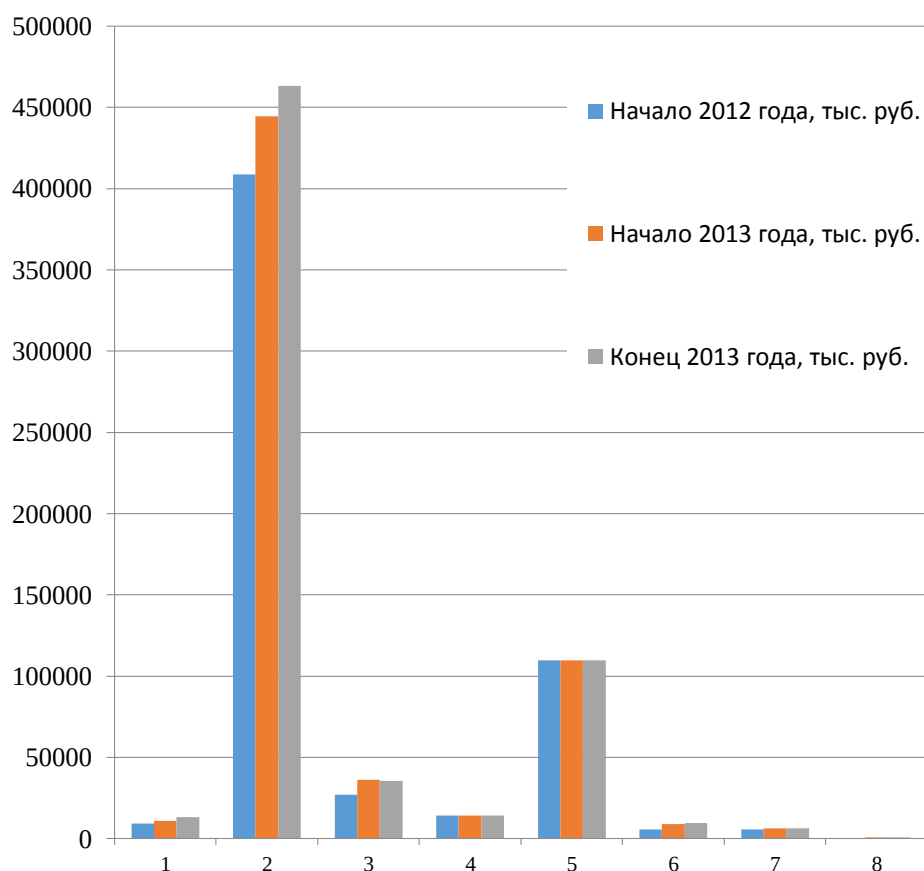


Рисунок 2 – Сравнение основных фондов

В настоящее время на ОАО «Авиаагрегат» осуществляется модернизация текущего и приобретение нового оборудования для выпуска возросших объемов производимой продукции.

Работы по существующим заказам требуют капитального техперевооружения с использованием новых технологий. Как предусматривается планируемый объем инвестиций в модернизацию производства позволит "Авиаагрегату" уже к 2017 г. обеспечить выпуск более 200 комплектов шасси в год и выйти на объем выручки свыше 8 млрд руб. В первом полугодии 2014 г. объем выручки предприятия составил 1 млрд руб.

Проанализируем движение основных средств ОАО «Авиаагрегат» за 2013 год. Результаты анализа представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Движение основных средств ОАО «Авиаагрегат» в 2013 году.

Наименование группы	На начало 2013 года, тыс. руб.	Поступило, тыс. руб.	Выбыло, тыс. руб.	На конец 2013 года, тыс. руб.
1. Офисное оборудование	10997	2468	210	13255
2. Машины и оборудование (кроме офисного)	444353	19796	849	463300
3. Производственный и хозяйственный инвентарь	36320	-	612	35708
4. Сооружения	14333	-	-	14333
5. Здания	109625	-	-	109625
6. Транспортные средства	9129	722	18	9833
7. Другие виды основных средств	6464	130	136	6458
8. Земельные участки	654	-	-	654
Всего	631875	23116	1825	653166

Для оценки движения основных средств были рассчитаны коэффициенты обновления, выбытия, прироста и интенсивности обновления основных средств. Результаты расчетов приведены в таблице 4.

Необходимые формулы для расчетов:

1) $K_{обн} = \frac{ОС_{п}}{ОС_{к}}$, где $ОС_{п}$ – стоимость поступивших в течение года ОС, $ОС_{к}$ – стоимость ОС на конец года;

2) $K_{выб} = \frac{ОС_{в}}{ОС_{н}}$, где $ОС_{п}$ – стоимость выбывших в течение года ОС, $ОС_{к}$ – стоимость ОС на начало года;

3) $K_{прир} = \frac{\Delta ОС}{ОС_{н}}$, где $\Delta ОС$ – прирост ОС;

4) $K_{инт} = \frac{ОС_{п}}{ОС_{в}}$.

Таблица 4 – Анализ движения основных средств ОАО «Авиаагрегат» в 2013 году.

Группа ОС	Коэффициент обновления	Коэффициент выбытия	Коэффициент прироста	Коэффициент интенсивности
1. Офисное оборудование	0,19	0,02	0,21	11,75
2. Машины и оборудование (кроме офисного)	0,04	0,00	0,04	23,32
3. Производственный и хозяйственный инвентарь	-	0,02	-0,02	-
4. Сооружения	-	-	-	-
5. Здания	-	-	-	-
6. Транспортные средства	0,07	0,00	0,08	40,11
7. Другие виды основных средств	0,02	0,02	0,00	0,96
8. Земельные участки	-	-	-	-
Всего	0,04	0,00	0,03	12,67

Из таблицы 4 видно, что наибольшая интенсивность обновления по основным средствам ОАО «Авиаагрегат» наблюдается по транспортным средствам 4011 %. По машинам и оборудованию коэффициент интенсивности составил 2332%. В целом по основным средствам интенсивность обновления составила 1267%, что говорит о положительной динамике и подтверждает в 2013 году увеличение производственного потенциала предприятия

Для того, чтобы оценить техническое состояние основных средств ОАО «Авиаагрегат» на 31 декабря 2013 года, необходимо рассчитать остаточную стоимость основных средств на конец 2013 года, а также коэффициенты износа и годности основных средств. Результаты расчетов сведены в таблицу 5.

Таблица 5 – Показатели технического состояния основных средств ОАО «Авиаагрегат» в 2013 году

Группа ОС	Первоначальная стоимость на конец 2013 года, тыс.руб.	Амортизация, тыс. руб.	Остаточная стоимость, тыс. руб.	Коэффициент износа	Коэффициент годности
1. Офисное оборудование	13255	11080	2175	0,84	0,16
2. Машины и оборудование (кроме офисного)	463300	289804	173496	0,63	0,37
3. Производственный и хозяйственный инвентарь	35708	25548	10160	0,72	0,28
4. Сооружения	14333	8750	5583	0,61	0,39
5. Здания	109625	56054	53571	0,51	0,49
6. Транспортные средства	9833	6939	2894	0,71	0,29
7. Другие виды основных средств	6458	5226	1232	0,81	0,19
Всего	653166	403401	249765	0,62	0,38

Как видно из таблицы 5 основные средства ОАО «Авиаагрегат» изношены на 62 %. Наибольший износ имеет офисное оборудование 84%. Износ машин и оборудования составляет 63%. Хотя на данном предприятии имеет место обновление основных средств, можно утверждать, что темпы обновления основных средств недостаточны, так как физический износ активной части основных средств довольно высок.

Поэтому предприятие начало активную модернизацию, предполагаемый объем инвестиций до 2020 года составит 4,4 млрд рублей.

Ситникова А.Ю., к.э.н.

доцент

Ярыгина А.А.

студент 2 курса

*Самарский государственный
аэрокосмический университет*

Россия, г. Самара

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ КУРСОВ ВАЛЮТ И ЦЕН НА НЕФТЬ

В данной статье приводится корреляционный анализ основных факторов, влияющих на курс валют, статистический анализ динамики курсов доллара США и евро к рублю, а также выявляется взаимосвязь курсов валют

и цены на нефть.

Ключевые слова: валюта, курс валюты, рубль, доллар США, евро, цена на нефть, статистический анализ, динамика, коэффициент корреляции

Валютный курс оказывает существенное воздействие на внешнюю торговлю страны, поскольку от его уровня в значительной степени зависит конкурентоспособность ее товаров на мировых рынках.

Валютный рынок - рынок, на котором осуществляются валютные сделки, т.е. обмен валюты одной страны на валюту другой страны по определенному номинальному валютному курсу [1]. В настоящее время самый быстро растущий инвестиционный рынок, который предлагает потенциальную возможность получения прибыли - это международный валютный рынок Forex, участники которого производят свои операции в спекулятивных целях в целях страхования валютных рисков [1].

Валюта представляет собой биржевой товар. Соответственно, на него будет влиять классический закон экономики – закон спроса и предложения. Тем не менее, можно также выделить множество факторов, которые влияют на курс валют. При этом действует не только какой-то один фактор, а все факторы в комплексе. В определенный период один из факторов может иметь главное значение. Факторы, влияющие на валютный курс, подразделяются на экономические, политические (характер экономической политики государства, уровень нестабильности политической ситуации, политика Центробанка и пр.), «человеческий» факторы (взгляды трейдеров на краткосрочные перспективы движения валюты, инфляционные ожидания и пр.) [2], также не для кого не секрет, что экономика России очень сильно зависит от цен на нефть, так как экспортирует большие ее объемы за границу. Учитывая все эти факторы, можно делать прогнозы касательно курса валют. Были рассчитаны коэффициенты корреляции ($R_{\$}$ и $R_{\text{€}}$) для основных экономических факторов (таблица 1) для выявления тесноты их связи с валютными курсами.

Табл. 1. Расчёт коэффициентов корреляции курсов валют и основных экономических показателей России

	$R_{\$}$	$R_{\text{€}}$
Инфляции [4]	0,0915	0,0524
Экспорт [5]	0,2357	0,4814
Импорт [5]	0,2646	0,4886
Сальдо торгового баланса [5]	0,1295	0,3666
ВВП [6]	0,3119	0,6029
Уровень безработицы [7]	0,1158	0,0829
Цена на нефть [8]	0,4535	0,6137

Коэффициенты корреляции курса евро с различными показателями оказались сильнее, чем у курса доллара, несмотря на то, что доллар является международной расчетной единицей. Таким образом, можно прийти к выводу, что экономика России больше интегрирована в Евросоюз.

Довольно затруднительно численно измерить значения политических и человеческих факторов и численно оценить силу их взаимосвязи с курсами валют. Но в 2014 году определяющим фактором в установлении курса валют явился именно политический фактор. Виной тому – вооруженный конфликт РФ с Украиной.

Мы видим, что наибольшая взаимосвязь у курсов валют с ценой на нефть, остальные же численно измеримые факторы не имеют сильной связи с курсом доллара или евро, поэтому была построена функция зависимости курсов валют от времени по данным Центрального банка России [3] (рис. 1 и рис. 2). Линейный тренд y_1 показывает общие тенденции изменения курса доллара с течением времени. Мы видим, что курс доллара колеблется, но при этом он в целом растет, и линейная линия тренда имеет вид:

$$y_1 = 0,0019x - 46,66$$

где x – время, в днях, а y_1 – курс доллара в рублях.

Обратив внимание на цикличность данного графика, была предпринята попытка построить линию тренда в виде косинусоиды:

$$y_2 \approx 5 \cdot \cos(0,0038x + 130) + y_1,$$

то есть амплитуда графика равна 5 руб., период примерно равен 4,5 годам.

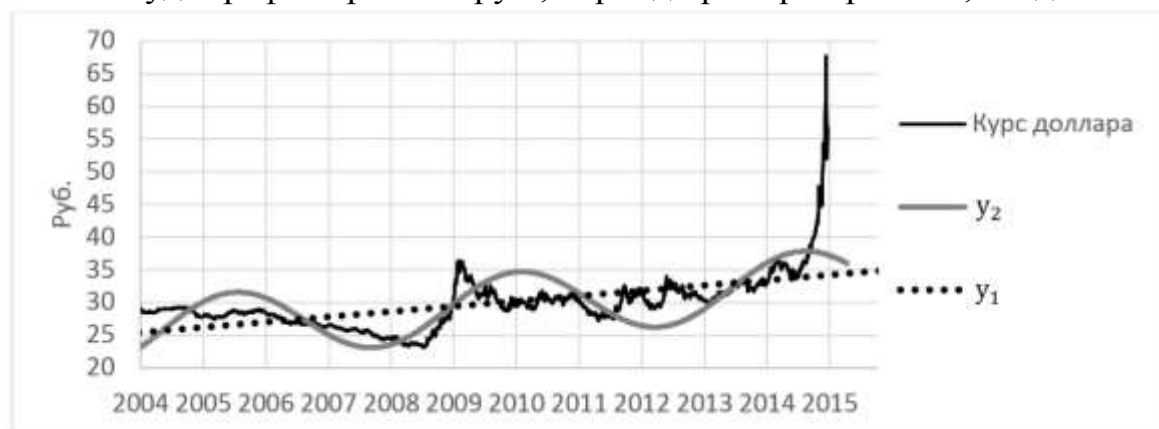


Рис. 1. Анализ динамики курса доллара США за последние 10 лет

Из графика можно сделать вывод, что курс доллара в целом должен пойти на спад. К сожалению, в настоящее время, ситуация на валютном рынке крайне тесно связана с политической обстановкой, и курс из-за санкций возрос до критических значений как видно на графике.

На рисунке 2 представлен график динамики курса евро за последние 10 лет.

В целом курс евро, как и курс доллара США, колеблется, но при этом по положительному направлению линейного тренда вида:

$$y_3 = 0,0031x - 83,738,$$

где x – время, в днях, а y_3 – курс евро в рублях, видно, что курс повышается, что можно объяснить развитием валютной системы и общества в целом.

Аналогично, была построена циклическая линия тренда в виде косинусоиды:

$$y_4 \approx -5 \cdot \cos(0,0029x) + y_3,$$

то есть амплитуда графика равна 5 руб., период примерно равен 6 годам.

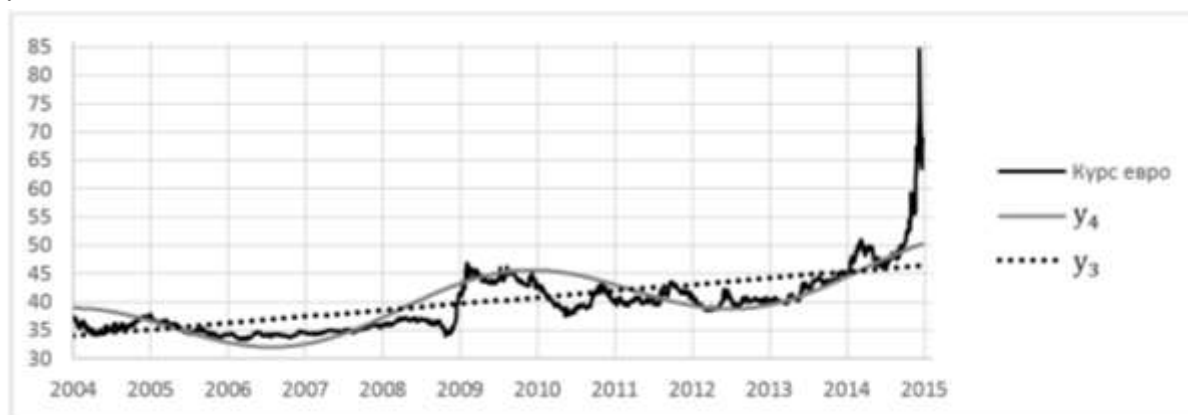


Рис. 2. Анализ динамики курса евро за последние 10 лет

По графику можно сделать вывод, что курс евро и должен был повыситься, но из-за политической ситуации он сильно превысил значение тренда.

Сравнив два графика, можно отметить, что:

- угол наклона линейной линии тренда больше, то есть курс евро растёт быстрее курса доллара США;
- амплитуда графиков одинакова, то есть максимальные значения отклонений курса валют от линий трендов относительно одинаково;
- частота изменения курса доллара США больше частоты изменения курса евро, т.е. доллар менее устойчивая валюта, нежели евро.

Как уже говорилось, на курс валют достаточно сильно влияет и такой внешний фактор, как цена на нефть. Ниже на рисунке 3 представлен график, на котором мы видим динамики курсов доллара и евро, а также цены на нефть за последние 10 лет [8].

По нему видно, что при росте цен на нефть, рубль поднимается, это говорит об обратной зависимости курсов валют от цены на нефть. Во многом это связано с тем, что нефть котируется в американских долларах. Доллар - это валюта, а нефть - товар. Следовательно, цена нефти выражается при помощи измерителя - валюты доллар. При изменении курса доллара относительно других валют, цена на нефть будет нивелироваться в соответствии с этими изменениями в курсе доллара (измерителе ценности). Американский доллар - всего лишь измеритель ценности товара (нефти), который тоже имеет свою цену. При снижении цены этого измерителя (падение курса американского доллара против основных валют), цена на товар (нефть) будет расти, т.е. измерителя потребуется больше.

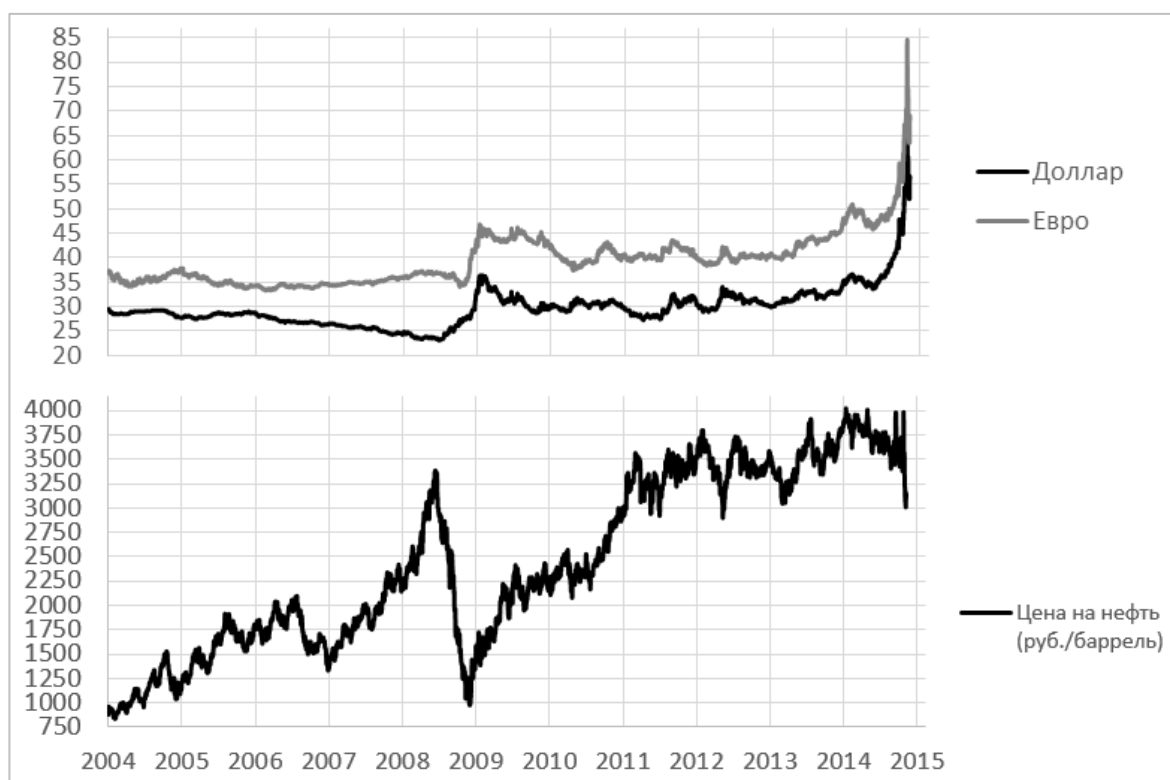


Рис. 3. Динамика курсов валют и цены на нефть

Таким образом, при оптимистическом сценарии, при мирном разрешении военного конфликта на востоке Украины, дальнейшее внедрение западных санкций будет приостановлено, что дает основание говорить о последующем «поднятии на ноги» рубля. При дальнейшей эскалации конфликта на Украине, российская финансовая система может не выдержать давления санкций и девальвировать рубль. Изменения будут зависеть от того, как дальше поведет себя Центробанк России, и как будет развиваться внешняя ситуация, которая влияет на становление курса доллара и евро.

Использованные источники:

1. Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. «Макроэкономика» СПб.: Питер, 2008. — 240 с.
2. Что влияет на валюту? Немного теории. // Сайт «Финансовый блог» [Электронный ресурс] URL: <http://blog-finansist.ru/chto-vliyaet-na-valyutu-nemnogo-teorii/>
3. Динамика официального курса заданной валюты // Сайт Банка России [Электронный ресурс] URL: http://www.cbr.ru/currency_base/dynamics.aspx
4. Статистика уровня инфляции в России // Сайт «Богатый Хомячок» [Электронный ресурс] URL: <http://bhom.ru/inflation/rus/>
5. Внешняя торговля Российской Федерации товарами // Сайт Федеральной службы государственной статистики» [Электронный ресурс] URL: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.aspx?file=trade.htm
6. Национальные счета // Сайт Федеральной службы государственной статистики» [Электронный ресурс] URL:

- http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/
7. Трудовые ресурсы // Сайт Федеральной службы государственной статистики» [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/#
8. Динамика цен на нефть // Сайт Energy Information Administration [Электронный ресурс] URL: www.eia.gov/dnav/pet/xls/PET_PRI_SPT_S1_D.xls

*Ситникова А.Ю., к.э.н.
доцент*

*Некрасова Е.А.
студент 2ого курса*

*Самарский государственный аэрокосмический
университет им. академика С.П. Королёва
Россия, г. Самара*

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДИНАМИКИ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ

Аннотация

Статья посвящена проблеме безработицы в России. Проанализированы факторы, влияющие на динамику безработицы. Установлено, что в нашей стране значение уровня безработицы зависит в большей степени от такого экономического фактора, как ВВП. В ходе исследования составлено уравнение Оукена для России. В заключение предложены варианты решения рассмотренной проблемы.

Ключевые слова: безработица, занятость населения, динамика, закон Оукена, кривая Филлипса.

Рыночная экономика связана с возникновением социальных и экономических проблем. Одна из них - проблема занятости, которая неразрывно связана с людьми, их производственной деятельностью. Рынок предъявляет и требует совершенно иного уровня трудовых взаимоотношений на каждом предприятии. Однако пока не созданы эффективные механизмы использования трудовых ресурсов, возникают новые и обостряются старые проблемы занятости, растет безработица. Безработица является основной проблемой рыночной экономики, и, не решив ее, нельзя наладить эффективное функционирование экономики. Таким образом, достижение высокого уровня занятости является одной из целей макроэкономической политики государства.

Существует несколько факторов, влияющих на уровень безработицы в стране. Однако не все факторы влияют на безработицу в одинаковой степени, и один и тот же фактор в разные периоды может оказывать разное влияние. Факторы, влияющие на динамику безработицы, делят на 3 типа: демографические, технико-экономические и экономические [1].

К демографическим факторам относят:

- сдвиги в уровне рождаемости,
- смертности,
- половозрастной структуре населения,
- средней продолжительности жизни,
- в направлениях и объемах миграционных потоков.

Технико-экономические факторы:

- темпы и направления НТП, обуславливающие экономию рабочей силы,
- разрушение наукоемких российских производств.

Экономические факторы:

- состояние национального производства,
- инвестиционной активности,
- финансово-кредитной системы,
- уровень цен,
- уровень инфляции [1].

Для того, чтобы установить насколько существенна зависимость между уровнем безработицы и такими экономическими факторами как ВВП, инвестиции и инфляция, мы рассчитали коэффициенты корреляции (таблица 1). Сравнив полученные результаты, мы видим, что наибольшая связь уровня безработицы с ВВП.

Таблица 1. Расчет коэффициентов корреляции для экономических факторов

	ВВП [2]	Инвестиции [3]	Инфляция [4]
Коэффициент корреляции уровня безработицы [3]	-0,7534	-0,5980	0,3069

Одним из законов, определяющих общее состояние экономики, является закон Оукена. Закон Оукена утверждает, что если фактический уровень безработицы превышает ее естественный уровень на 1%, то процентное отставание ВВП составляет $\beta\%$:

$$(y_F - y) / y_F = \beta(u - u^*),$$

где y_F - потенциальный ВВП; y - фактический ВВП; β - коэффициент Оукена; u - уровень безработицы; u^* - доля безработных во взрослом населении.

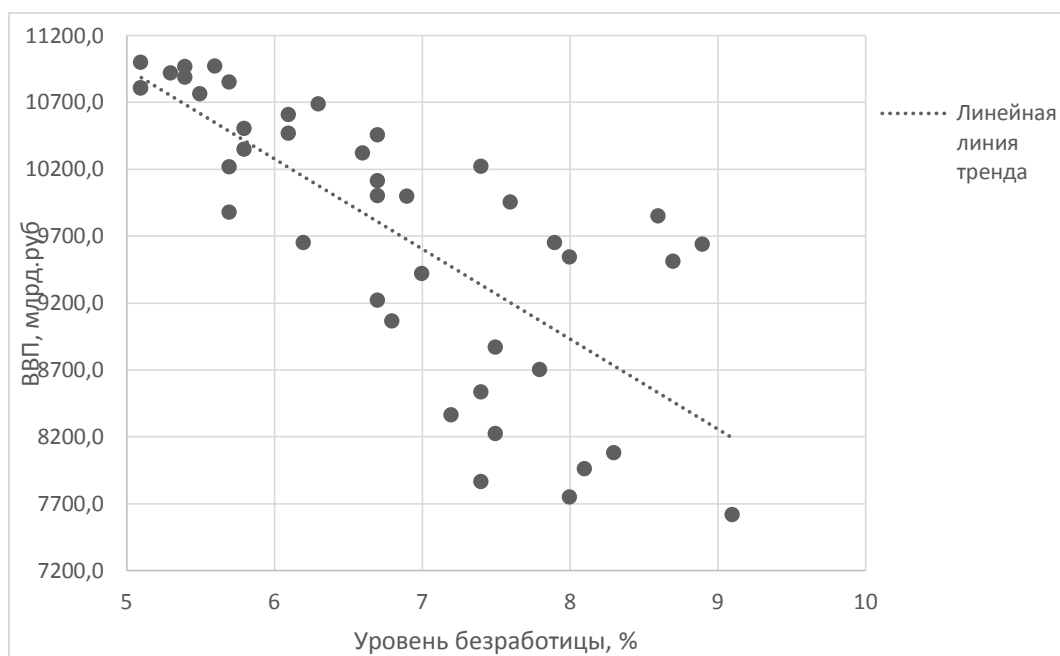


Рисунок 3. График зависимости ВВП от уровня безработицы

Построим график зависимости ВВП от уровня безработицы (рисунок 1). Уравнение линейной линии тренда имеет вид $y = -674,02 \cdot u + 14323$.

Алексей Ведев, директор Центра структурных исследований Института им. Гайдара, в своем выступлении [5] отметил, что к октябрю 2012 года Россия достигла потенциального уровня ВВП и дальнейший рост на основе расширения внутреннего спроса не наблюдается. Таким образом, ВВП 2012 года - это потенциальный ВВП, и уровень безработицы 2012 года - естественный уровень безработицы. Значит, уравнение Оукена для России

имеет вид $\frac{62147,0 - y}{62147,0} = \beta \cdot (u - 0,055)$, а среднее значение коэффициента Оукена $\beta = 35,7821$.

Особенности реализации закона Оукена в конкретной экономике зависят от определенных характеристик ее рынка труда. Для российской экономики характерна слабая чувствительность изменения выпуска к изменению уровня безработицы, поскольку для рынка труда долгое время была характерна избыточная занятость. Поэтому приспособление к новым условиям рынка происходило преимущественно не за счет изменения числа занятых, а за счет изменения реальной заработной платы, количества отработанных часов, продолжительности рабочей недели.

Кривая Филлипса - графическое отображение предполагаемой обратной зависимости между уровнем инфляции и уровнем безработицы. Если зависимость между величинами обратная, то коэффициент корреляции стремится к -1. Но полученное нами значение (0,3069) далеко от -1, что означает не соответствие российских показателей кривой Филлипса. Это говорит об отсутствии необходимости выбора между инфляцией и безработицей в краткосрочном периоде, то есть инфляция не является

“платой” за сокращение безработицы.

Наибольший по модулю коэффициент корреляции далек от единицы, то есть мы выявили слабую корреляцию факторов с безработицей. Поэтому мы построили график динамики уровня безработицы в зависимости от времени. Уровень безработицы населения Российской Федерации за последнее десятилетие представлен на рисунке 2.

Динамика уровня безработицы имеет циклический характер. Заметив это, мы попытались построить линию тренда в виде косинусоиды с периодом около 6,5 лет. Ее уравнение имеет вид: $y = \cos(x + 2003) + 7$. График этой функции изображен на рисунке 2 пунктирной линией. Тем не менее, линейная линия тренда данной функции имеет отрицательный наклон, что не может не радовать. Это говорит об увеличении занятости народа РФ, повышении уровня экономического развития в стране.

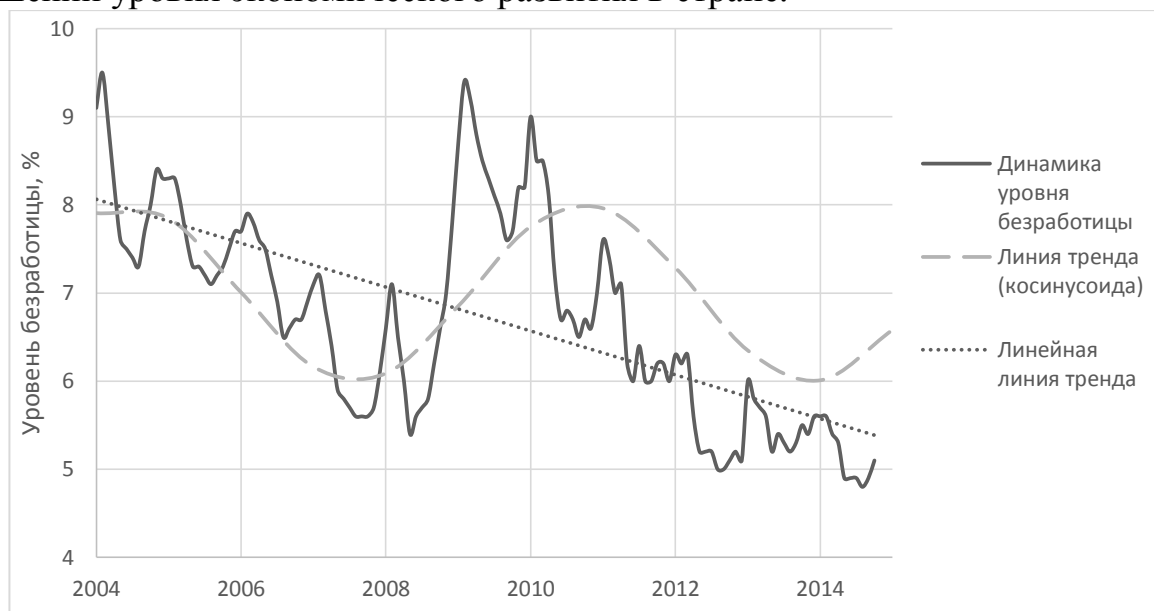


Рисунок 2. Уровень безработицы в России (2004-2014 гг)

Несмотря на то, что уровень безработицы в нашей стране снижается, он все равно достаточно велик для эффективного функционирования экономики. Для того, чтобы решить проблему безработицы нужно усилить работу по созданию и сохранению рабочих мест, оказывать финансовую помощь службой занятости безработным, обеспечить их более существенными субсидиями для самостоятельного обеспечения занятости, оказывать содействия особым категориям граждан, которым наиболее трудно трудоустроиться, повысить качество обучения, обеспечить своевременную переквалификацию кадров, проводить меры по усилению социальной защиты безработных во время прохождения обучения по направлениям служб занятости.

Рассматривая нынешнюю обстановку на российском рынке труда, необходимо сделать более популярными технические специальности, а также рабочие профессии. Для этого стоит заняться дополнительным развитием средне – специальных учебных заведений, выделять на их

развитие больше денежных средств. Стоит обратить внимание на помощь молодежи в трудоустройстве после окончания высших учебных заведений, сделать начальную заработную плату более достойной, чтобы молодые люди, выпускники, могли обеспечить хотя бы собственное существование, не говоря уже о семье. После проведения подобных мер можно надеяться на улучшение социально – экономической ситуации в стране.

Использованные источники:

1. Библиотека студента // Экономическая теория [Электронный ресурс] URL: <http://www.30n.ru/7/7.html>
2. Федеральная служба государственной статистики // Официальная статистика [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#
3. Динамические ряды макроэкономической статистики РФ // Статистическая база по экономике РФ [Электронный ресурс] URL: <http://sophist.hse.ru/hse/nindex.shtml>
4. Уровень инфляции в Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: http://уровень-инфляции.рф/таблица_инфляции.aspx
5. Потенциальный ВВП и перспективы экономического роста в России [Электронный ресурс] URL: <http://www.iepr.ru/files/Nauchniy%20vestnik%20IEPP.ru/Kazakova-55.pdf>

Ситникова Т.В.

старший преподаватель

Степа С.И.

студент 5го курса

Амурский государственный университет

Россия, г. Благовещенск

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОАО «560-Й БРОНЕТАНКОВЫЙ РЕМОНТНЫЙ ЗАВОД» НА ОСНОВЕ КОМПОНЕНТНОГО ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА

Аннотация: В статье представлен проект реструктуризации инновационного потенциала ОАО «560-й бронетанковый ремонтный завод», разработанный на основе проведенного анализа и оценки текущего уровня инновационного потенциала.

Ключевые слова: инновационный потенциал, проект реструктуризации, компонентный факторный анализ, модернизация оборудования, затраты и доходы проекта, оценка эффективности.

Инновационный потенциал определяется как готовность и способность экономической системы предприятий к трансформации результатов научных исследований и разработок, изобретений и идей предприятий в новый или усовершенствованный продукт, технологический процесс или подход к социальным услугам с целью удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей (субъектов-новаторов,

потребителей, рынка и т.п.) [4]. Инновационный потенциал является ядром всего потенциала предприятия и завершающей частью производственного цикла с его потенциальными возможностями [2].

Структурными составляющими инновационного потенциала являются: кадровые ресурсы, информационное оснащение, материально-техническое и организационное обеспечение. Многие исследователи относят дополнительно к инновационному потенциалу промышленности духовные ресурсы, управленческие и финансовые возможности системы.

Объектом исследования инновационного потенциала, в рамках проведенного исследования, выступает открытое акционерное общество «560-й бронетанковый ремонтный завод». Оценка проводилась по следующим этапам, в рамках ресурсного подхода:

1) оценка ресурсов инновационного потенциала с помощью метода экспертных оценок;

2) расчет показателей оценки реальных ресурсов предприятия;

3) расчет системы показателей инновационного потенциала.

В результате анализа выявлены недостатки использования ресурсов, таких как: темп роста запасов в 2014 году по сравнению с 2013 годом превысил 700 %, кредиторская задолженность - 1300 %. В анализируемом периоде наблюдался рост материальных затрат и затрат на оплату труда, значительный перерасход по основным средствам. Данные показатели реальных ресурсов, в соответствии с методикой инновационного потенциала В.Д. Артерчука, свидетельствуют о низком его уровне.

Для повышения уровня инновационного потенциала ОАО «560 БТРЗ» нами предлагается провести реструктуризацию.

Реструктуризация предприятия – это осуществление организационно-экономических, правовых, технических мер, направленных на изменение структуры предприятия, форм собственности, организационно-правовых форм, способных привести предприятие к финансовому оздоровлению, увеличению объемов выпуска конкурентоспособной продукции, повышению эффективности производства. [5]

Реструктуризацией инновационного потенциала, по нашему мнению, станут изменения производственной структуры объекта исследования. В связи с несовершенством производственной структуры ОАО «560 БТРЗ» проведение ее реструктуризация становится первоочередной необходимостью.

Реструктуризацию инновационного потенциала проведем в соответствии со следующим планом, представленным на рисунке 1.



Рис. 1. План реструктуризация инновационного потенциала ОАО «560 БТРЗ»

Для целей проведения более точной оценки проведен компонентный факторный анализ, на основе предложенной классификации ресурсов и факторов инновационного потенциала. Результаты компонентного факторного анализа представлены в электронном сборнике статей по материалам XVIII студенческой международной заочной научно-практической конференции «Молодежный научный форум: общественные и экономические науки» [6].

По результатам проведенного анализа наименьшее влияние на развитие инновационного потенциала влияет группа факторов внешней среды, непосредственно влияющих на деятельность организации (13,75 %). Факторы (ресурсы) внутренней среды предприятия, влияют наиболее сильно (57,5 %), что говорит о достаточной готовности внутренних подразделений предприятия к инновационному развитию. Для начала необходимо наладить качественную производственную систему, провести ряд мероприятий по совершенствованию кадрового потенциала, снизить затраты и соответственно повысить рентабельность от продаж.

В 2009 году Федеральное государственное унитарное предприятие «560 бронетанковый ремонтный завод» Министерства обороны РФ было преобразовано в ОАО «560 бронетанковый ремонтный завод». Был обновлен парк машин и оборудования, но это обновление носило не инновационный характер, а всего лишь были закуплены новые аналогичные машины и оборудование, которые впоследствии были внедрены в производство.

Значимого эффекта от данного мероприятия не прослеживается,

поэтому нами предлагается провести реструктуризацию инновационного потенциала путем модернизации передовой части рабочих инструментов и оборудования (инструменты и оборудование, способные, в наибольшей степени, улучшить показатели производства уже в ближайшие сроки).

В табл. 1 представлено модернизированное оборудование и рабочие инструменты, необходимое для проведения реструктуризации.

Таблица 1

Оборудование и рабочие инструменты, необходимые для проведения реструктуризации

Наименование объекта	Стоимость, тыс. рублей
1. Круглошлифовальный станок для шлифовки коленчатых валов 3В423	3120
2. Установка для ультразвуковой мойки деталей и трубопроводов	1200
3. Станок для высадки конусов трубок высокого давления двигателей УТД-20	500
4. Дефектоскоп ультразвуковой УД2В	550
5. Комбинированные пресс-ножницы НГ 5222	1030
6. Пресс изготовления резино-технических изделий АПВМ-904	550
7. Высокочастотную закалочную установку ВЧГ4-25/044 ориентировочной	1500
8. Ванны для гальванической обработки деталей ориентировочной	3500
9. Контактную сварку МТ-501 ориентировочной	1200
ИТОГО	13160

Реструктуризация инновационного потенциала предполагает не только модернизацию оборудования, с целью его улучшения, повышения производительности машин и оборудования, но и изменения в других сферах деятельности предприятия. Так, предлагаемый нами проект реструктуризации приведет к улучшению производственной структуры предприятия. На исследуемом предприятии существует необходимость в упразднении нескольких, нерентабельных (а в последнее время и вовсе не пригодных) участков цехов. Так, на участке по ремонту узлов и агрегатов, наблюдается огромное количество простаиваемого оборудования. Данный участок стал непригоден порядка 5 - 8 лет назад, в связи со спецификой его деятельности (ремонт тяжелой бронетанковой техники), потому что Министерство обороны РФ доверяет осуществление данного вида деятельности другим, более конкурентоспособным предприятиям. Производственная структура исследуемого предприятия представлена на рис. 2.

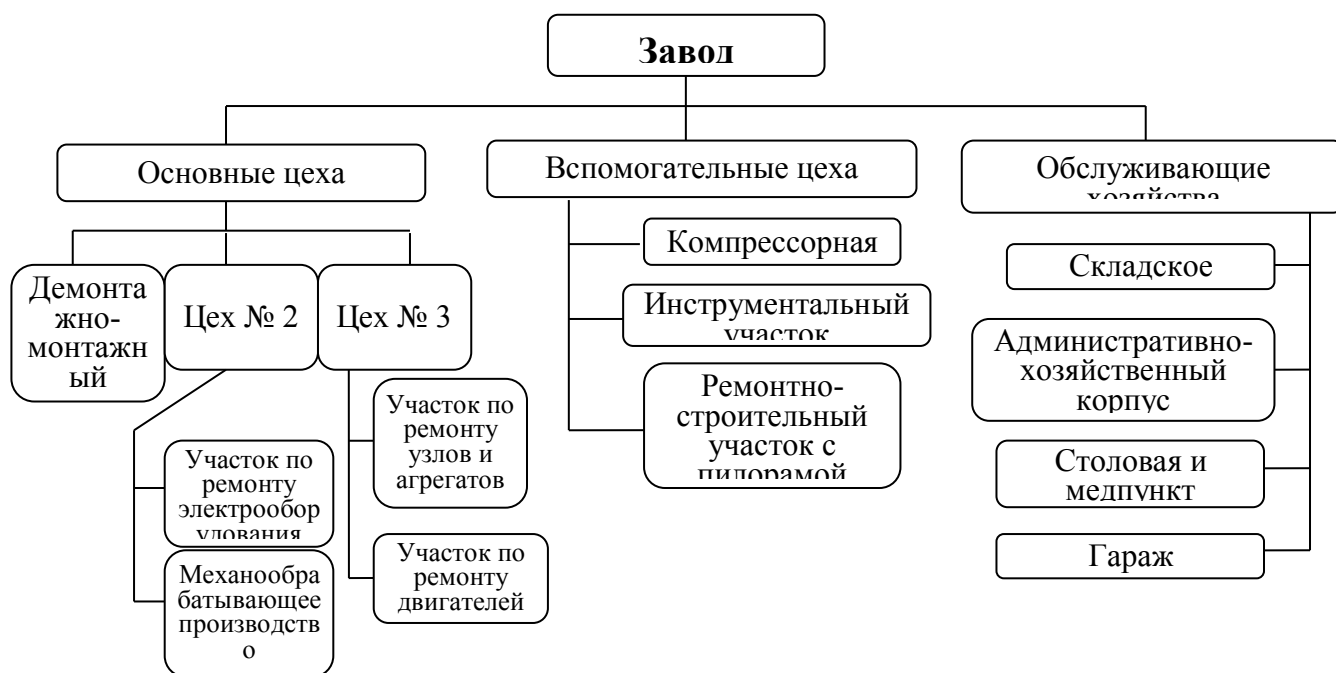


Рис. 2. Производственная структура ОАО «560 БТРЗ» до проведения реструктуризации

После проведения реструктуризации, предполагается, что участок по ремонту узлов и агрегатов, войдет в состав другого участка этого же цеха (участок по ремонту двигателей). Таким образом, в цехе № 3 останется один, более эффективный и производительный цех. Обновленная производственная структура предприятия представлена на рис. 3.

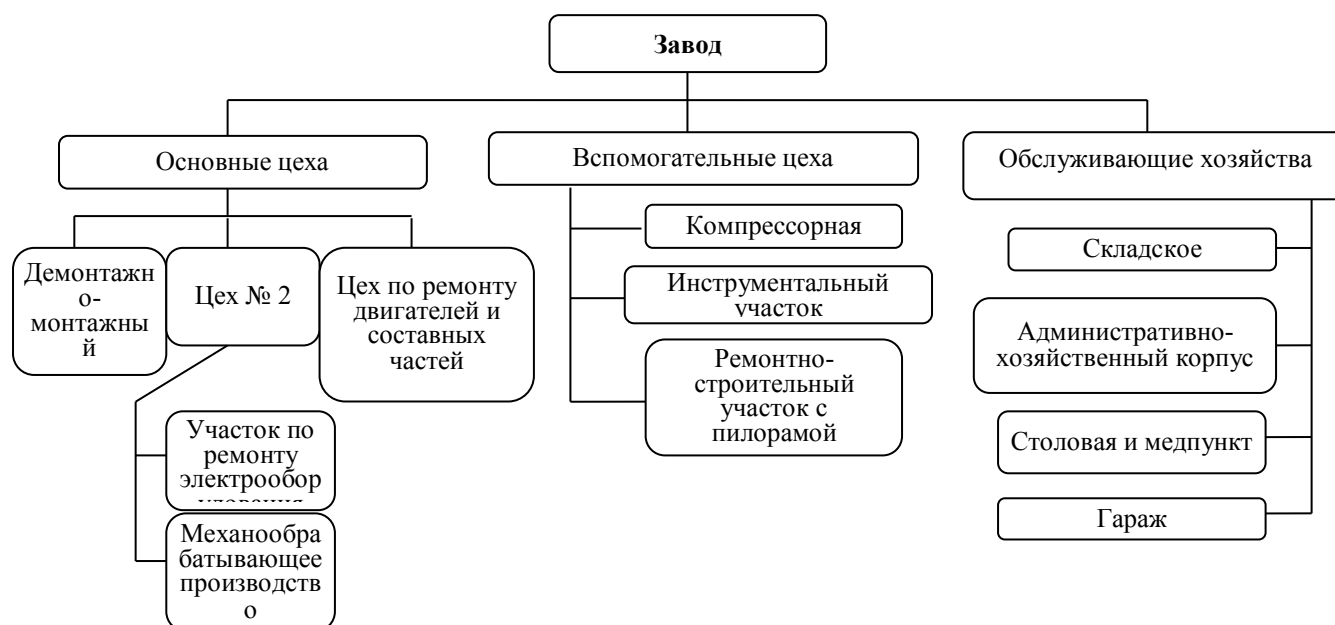


Рис. 3. Производственная структура ОАО «560 БТРЗ» после проведения реструктуризации

Внедрение модернизированного оборудования, позволит избавиться от большого количества низкопроизводительного неработоспособного оборудования, а также появиться возможность для сокращения штата работников предприятия. Последствия реструктуризации прогнозируемые на 2015 год представлены в табл. 2.

Таблица 2

**Последствия реструктуризации инновационного потенциала ОАО
«560 БТРЗ» на 2015 год**

Процесс		Затраты	Доходы
1. Обновление оборудования	парка	Покупка оборудования – 13160 тыс. рублей	Ликвидация непригодного оборудования – 1220,15 тыс. рублей
2. Сокращение работников (25 человек)	штата	Пособие по сокращению – 3160,025 тыс. рублей	Экономия на заработной плате – 7640,4 тыс. рублей
3. Внедрение проекта		Затраты на заработную плату команды проекта – 510 тыс. рублей	Дополнительный рост выручки, за счет повышения производительности труда – 60592,3 тыс. рублей
4. Привлечение денежных необходимых для проведения реструктуризации	заемных средств, для	Проценты по кредиту банка – 2100 тыс. рублей (кредит в размере 10000 на 5 лет по ставке 21 % годовых)	Получение кредита банка на покупку оборудования – 10000 тыс. рублей
5. Мобилизация собственных денежных средств		Отсутствуют	3160 тыс. рублей (часть чистой прибыли, а также помощь со стороны владельцев)
6. Изменения в производственной структуре предприятия (упрощение)	в	Отсутствуют	Отсутствуют
ИТОГО		18 930 025 рублей	85 612 850 рублей

Общий расчет эффективности проекта реструктуризации инновационного потенциала представлен в табл. 3. (расчетный период - один год). Ставка дисконта при наличии заемного капитала считается по методу WACC. Ставку доходности собственного капитала возьмем в размере суммы ключевой ставки Банка России – 15 % и безрисковой ставки (ставка по ГКО и ОФЗ) – 14,5 % (на 20.02.2015 г.)

$$15,00 + 14,50 \% = 29,5 \%$$

Ставка доходности заемного капитала – процент по кредиту банка.

$$WACC = 0,295 * 0,24 + 0,21 * 0,76 = 0,2304$$

Таким образом, ставка дисконта составит 23,04 %.

Эффективность проекта реструктуризации выражается не только в оптимизации производственной структуры работы предприятия, а также в

экономии материальных средств, полученной в результате сокращения вынужденных и/или непредвиденных расходов, сокращения простоев оборудования, за счет оптимизации кадрового состава и т.п.

Таблица 3

Расчет эффективности проекта реструктуризации инновационного потенциала ОАО «560 БТРЗ», в тыс. руб.

Показатели	0	Месяц												Итого
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
ПРИТОК														
1. Экономия на заработной плате	0	636,7	636,7	636,7	636,7	636,7	636,7	636,7	636,7	636,7	636,7	636,7	636,7	7640,4
2. Дополнительный рост выручки	0	5049,36	5049,36	5049,36	5049,36	5049,36	5049,36	5049,36	5049,36	5049,36	5049,36	5049,36	5049,36	60592,3
3. Ликвидационная стоимость	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1220,15	1220,15
4. Итого приток	0	5686,06	5686,06	5686,06	5686,06	5686,06	5686,06	5686,06	5686,06	5686,06	5686,06	5686,06	6906,21	69452,85
ОТТОК														
5. Первоначальные инвестиции в проект	13160	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	13160
6. Помощь по сокращению	2523,35	636,675	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3160,025
7. Заработок	0	180	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	51

отная плата														0
8. Проц енты по кредиту	0	175	175	175	175	175	175	175	175	175	175	175	175	21 00
9. Итого отток	15 68 3,3 5	991, 675	205	205	205	205	205	205	205	205	205	205	205	15 77 0
10. Дене жный поток (п.4 – п.7)	- 15 68 3,4	469 4,38	548 1,0 6	548 1,0 6	548 1,0 6	548 1,0 6	548 1,0 6	548 1,0 6	548 1,0 6	548 1,0 6	548 1,0 6	548 1,0 6	670 1,2 1	50 52 2,8 3
11. Кум. денежн ый поток	- 15 68 3,4	- 109 88,9 7	- 550 7,9 1	- 26, 85	545 4,2 1	109 35, 27	164 16, 33	218 97, 38	273 78, 44	328 59, 50	383 40, 56	438 21, 62	505 22, 83	
12. Став ка дисконт а	0,2 30 4	0,23 04	0,2 304	0,2 304	0,2 304	0,2 304	0,2 304	0,2 304	0,2 304	0,2 304	0,2 304	0,2 304	0,2 304	
13. Коэ ффицие нт дисконт ирования	1	0,98 287 014	0,9 660 337	0,9 494 857	0,9 332 211	0,9 172 352	0,9 015 231	0,8 860 801	0,8 709 017	0,8 559 832	0,8 413 204	0,8 269 087	0,8 127 438	
14. Диск онтиров анный денежн ый поток (п.8*п.1 1)	- 15 68 3,4 0	461 3,97	529 4,8 9	520 4,1 9	511 5,0 4	502 7,4 2	494 1,3 0	485 6,6 6	477 3,4 6	469 1,7 0	461 1,3 3	453 2,3 4	544 6,3 7	43 42 5,2 5
15. Кум. дисконт ированн	- 15 68 3,4	- 110 69,4 3	- 577 4,5 5	- 570 ,36	454 4,6 8	957 2,1 0	145 13, 41	193 70, 06	241 43, 53	288 35, 22	334 46, 55	379 78, 89	434 25, 25	

ый денежн ый поток	0													

Как видно из таблицы, проект окупится уже в следующем году, за годом его разработки и внедрения (в апреле 2015 года). Первоначальные инвестиции окупаются практически в 3,5 раза.

Проект реструктуризации инновационного потенциала путем приобретения и внедрения модернизированного оборудования и рабочего инструмента является очень перспективным направлением развития исследуемого предприятия. Данный проект позволяет не только обновить парк оборудования предприятия, но и затронуть другие сферы деятельности, оптимизировать структуру предприятия, выявить неиспользуемые ресурсы, с целью получения максимальной выгоды от их использования. Так, в результате проведения реструктуризации, участок по ремонту агрегатов и узлов может быть вовсе упразднен и включен в состав другого, более рентабельного участка.

Внедрение проекта реструктуризации инновационного потенциала поможет предприятию успешно решить ряд внутренних и внешних проблем, таких как повысить свою инновационно - инвестиционную привлекательность, конкурентоспособность; снизить уровень вынужденных и непроизводственных затрат, повысить уровень кадровой политики и корпоративной культуры и многое другое.

Использованные источники:

1. Артерчук, В.Д. Управление инновационным потенциалом предприятия / В.Д. Артерчук, М.Ю. Гузнецова // Управление экономическими системами, 2012. - № 40. – 329 с.
2. Воронина Н.В. Теоретические подходы к исследованию инновационного потенциала предприятия / Н.В. Воронина// Вестник ТОГУ. - №1. – Хабаровск, 2006. – С.90-91.
3. Каннер Ю. И. Анализ конкурентных преимуществ отраслей промышленности в контексте глобализации. [Электронный ресурс].
4. Котихина О.Ф. Методические подходы к оценке инновационного потенциала / О.Ф. Котихина// Вестник ЮУрГУ. - № 17. - Челябинск, 2007. – С.32-33.
5. Романова Л.А. Реструктуризация предприятий – как одна из наиболее эффективных форм повышения конкурентоспособности предприятий на рынках с нестабильным спросом / Л.А. Романова [и др.]; под общ. ред. д.т.н., проф. В.Т. Прохорова; ФГБОУ ВПО «Южно-Рос. Гос. ун-т экономики и сервиса. – Шахты: ФГБОУ ВПО «ЮРГУЭС», 2011. – 160 с.
6. Сайт «НаучФорум». URL: <http://nauchforum.ru/ru/node/4929>.

*Ситникова А.Ю., к.э.н.
преподаватель
Кундыкорова А.Е.
студент 2го курса
«Самарский государственный аэрокосмический
университет имени академика С.П. Королёва»
Россия, г. Самара*

СТРУКТУРА ВВП В РОССИИ

Актуальность изучения данной темы заключается в том, что ВВП помимо того, что является одним из важнейших показателем системы национальных счетов, который характеризует конечный результат производственной деятельности в экономике, также дает представление об уровне развития экономики и материальном благосостоянии страны.

Для того чтобы оценить состояние экономики России, исследуем динамику ВВП за последние 10 лет и рассмотрим его структуру.

Валовой внутренний продукт (ВВП или Y_{GDP}) представляет собой общую сумму рыночной стоимости конечных продуктов и услуг, произведенных на территории данной страны в течение определенного периода [2].

Существует 4 способа расчета ВВП:

- Расчет ВВП по утечкам и вливаниям представляет собой суммирование расходов домашних хозяйств, совокупные сбережения и чистые налоги;
- Расчет ВВП по добавленной стоимости представляет собой суммирование добавленных стоимостей всех предпринимателей и чистые налоги;
- Расчет ВВП по доходам представляет собой суммирование оплаты труда наемных работников, чистые налоги на производство и импорт и валовую прибыль экономики;
- Расчет ВВП по расходам представляет собой суммирование потребления домашних хозяйств, инвестиций предпринимателей, государственных закупок и чистого экспорта.

Структура ВВП при расчете по добавленной стоимости по видам экономической деятельности представлена на диаграмме (Рисунок 4).

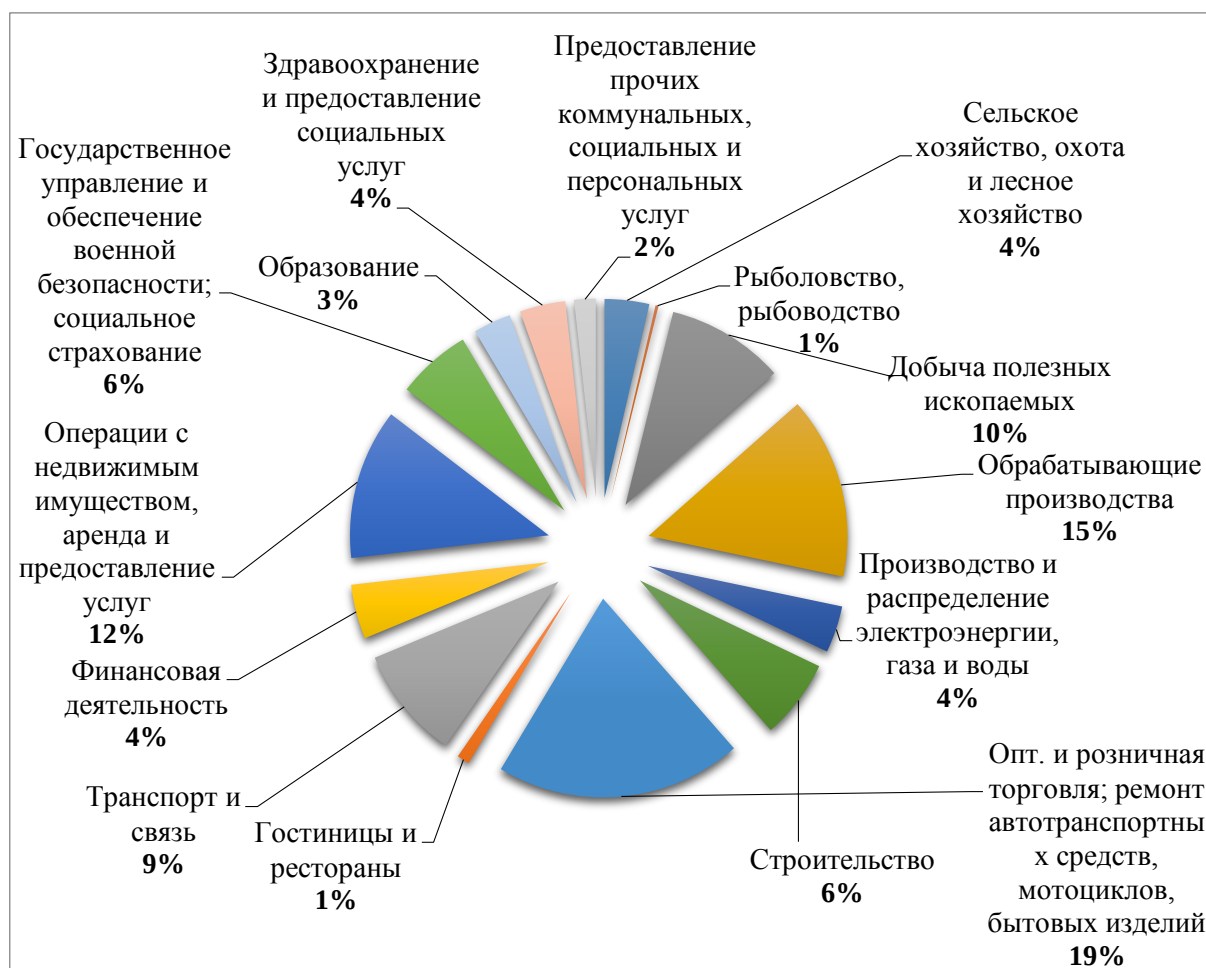


Рисунок 4 - Соотношение производящих отраслей в России (2005-2014 гг.)

Из диаграммы видно, что большую часть произведенного ВВП составляет оптовая и розничная торговля, а также ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, а именно за последние 10 лет сумма добавленных стоимостей составила в среднем 7450,5 млрд.руб. [6]. Малый процент занимают виды экономической деятельности, такие как рыболовство и рыбоводство, а также гостиницы и рестораны. Также можно отметить, что в России развивается такая отрасль, как обрабатывающее производство.

Теперь проанализируем динамику составляющих ВВП при расчете по расходам (Рисунок 5):

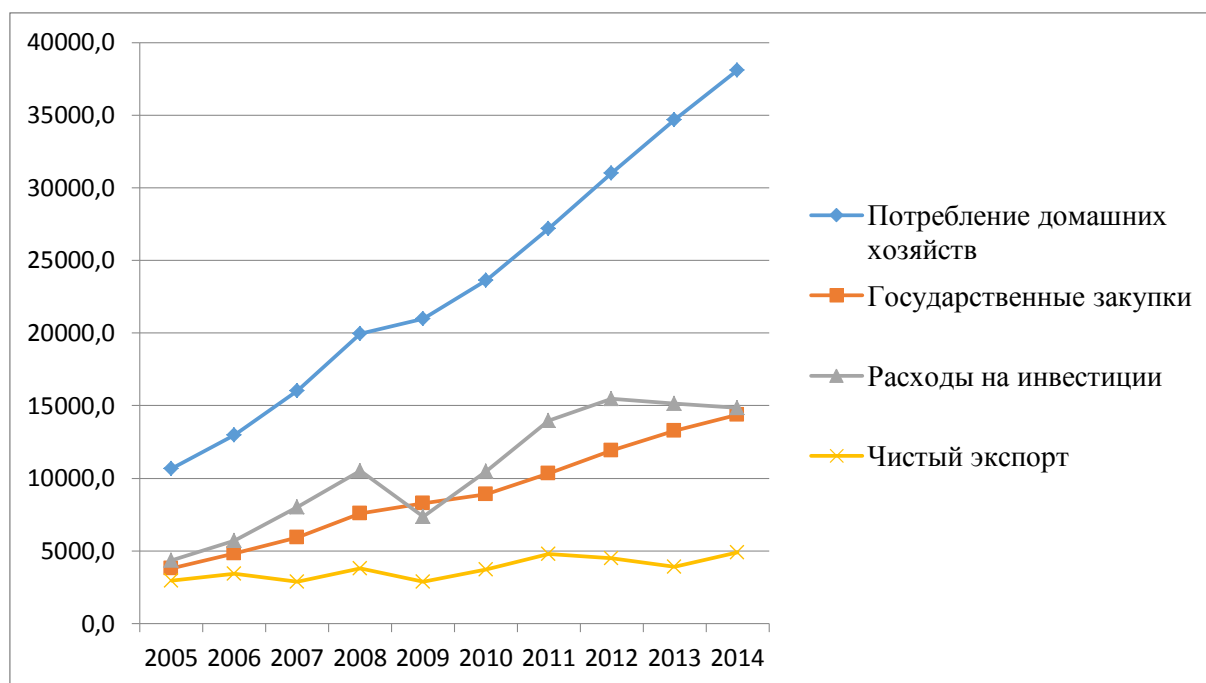


Рисунок 5 - Анализ динамики расходов на конечное потребление субъектов экономики России (2005-2014 гг.)

Из графика видно, что с каждым годом затраты на товары и услуги растут, на это влияет рост дохода, рост цен, ожидание инфляции. На инвестиции предпринимателей очень сильно влияет финансово-экономическое положение, как видно, спад инвестиций пришелся на 2009 год, как раз в год кризиса в России. Государственные затраты в 2008-2009 гг. увеличились, по причине того, что правительство проводило стимулирующую политику. Чистый экспорт внешне циклически изменяется, поэтому, можно отметить, что экспорт и импорт в нашей стране нестабильны, но главное то, что величины чистого экспорта в каждом году не отрицательны, это означает, что экспортируем мы больше, чем импортируем.

Для лучшего анализа ВВП за последние 10 лет, построим линию тренда (Рисунок 6). Сравнивая график и линию тренда, можно выявить то, что ВВП с каждым годом растет, исключение составил только 2009 год, как отмечалось выше, это связано с финансово-экономическим кризисом, а именно уменьшением денежной массы, возникновением дефицита на рынке денег, повышением процентной ставки, вследствие чего уменьшение инвестиций. Темпы прироста ВВП за 2010 и 2011 года составили 18% и 20% соответственно, что может говорить о восстановлении экономического положения в России.

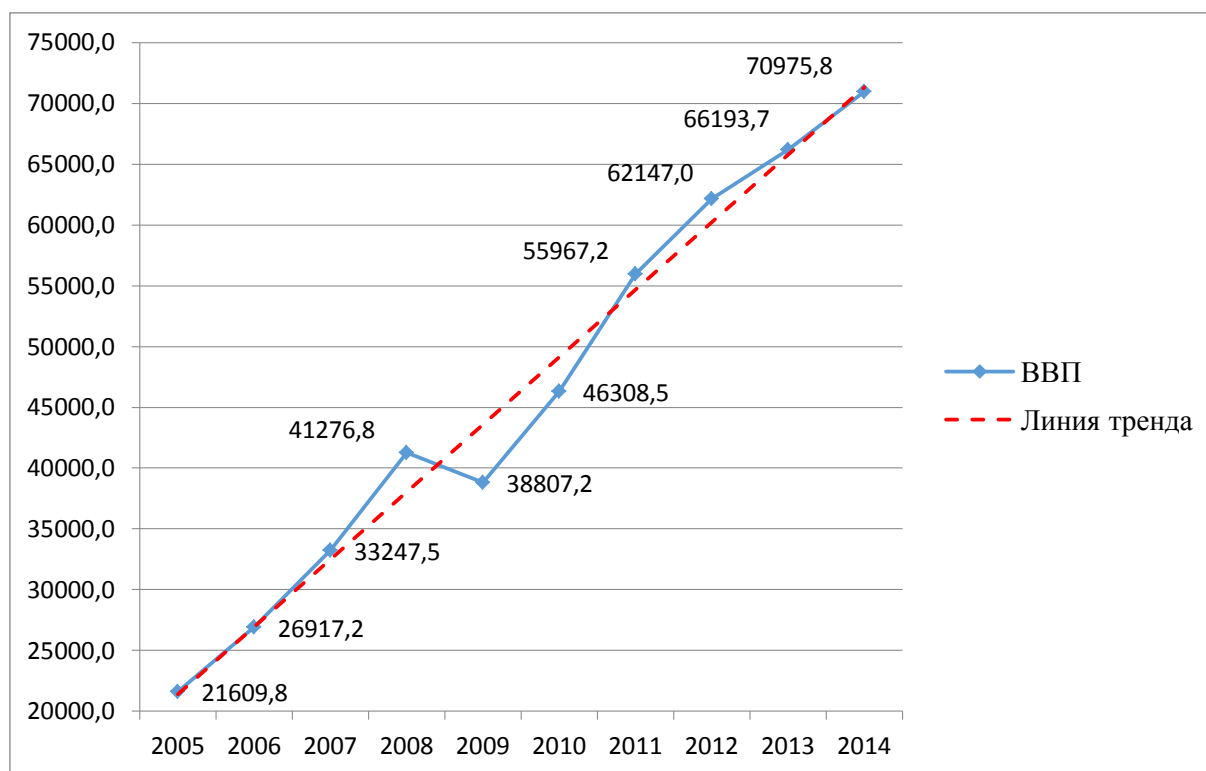


Рисунок 6 - Динамика ВВП России (2005-2014 гг.)

В заключение статьи, сделаем прогноз величины ВВП на 2015 год. Предполагается, что в связи с сегодняшней экономической ситуацией в России, которая вызвана западными санкциями, падением курса рубля, стремительным уменьшением цен на нефть, произойдет снижение ВВП. Экономика РФ примет умеренное положение после пяти лет роста. При длительном сохранении санкций и сокращении доходов населения из-за инфляции снижение ВВП может продлиться до 2016 года. Для устранения резкого спада экономики страны, предлагается подписание долгосрочных контрактов со странами, не имеющими против России санкций, стимулирование импортозамещения, вследствие чего выделение более узких специализаций и вложение средств в более неразвитые области науки.

Использованные источники:

1. Национальные счета // Сайт Федеральной службы государственной статистики» [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/
2. Экономическая теория для бакалавров менеджмента/ В. Д. Богатырев, А. Ю. Ситникова // Учеб. пособие. — Самара: СГАУ, 2008. — С. 256.
3. Интернет- ресурс: <http://www.rus-lib.ru/book/31/eb/17/008-105.html>

Скачков Р.А.
ассистент
кафедра туризма и социально-культурный сервиса
Скачкова Я.О.
магистрант 1 года
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород

ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО БРЕНДА

Аннотация: в статье рассмотрено понятие брендинга территории, его особенности, создание образа региона с учетом туристского аспекта.

Ключевые слова: бренд, брендинг, туризм, регион, территория.

В современных условиях регионы вынуждены вести конкурентную борьбу за привлечение ресурсов, инвестиций, квалифицированных работников, новых жителей, туристов. Для этого необходимо заявлять свои преимущества, уникальные особенности территории, чему способствует использование современных инструментов, в том числе брендинга. Раньше бренд связывали с определенными товарами, однако сегодня это понятие активно применяется и по отношению к региону.

Брендинг представляет собой научно обоснованный комплекс мероприятий, позволяющий за счет разработки эффективной стратегии позиционирования и продвижения бренда на рынок создать положительный образ. Брендинг территории рассматривают как процесс создания и развития бренда территории посредством аккумуляирования, сохранения и трансляции ее уникального духовного, социального, экономического, политического капитала, воплощенного в узнаваемых образах [2]. Брендинг территории представляет собой сложный и долгосрочный процесс, включающий комплекс различных мероприятий, которые посредством разработки стратегии позиционирования и продвижения позволяют создать позитивный образ брендируемой территории.

Бренд имеет свою структуру, основными элементами которой являются: индивидуальность, стратегическая миссия, ценности бренда, которые должны быть четко сформулированы; принципы бренда, которыми руководствуются органы местного самоуправления в общении с внешними потребителями, местными жителями; ассоциации, слоган, легенда, логотип и т. п. Формирование бренда территории включает в себя исследование региональных ресурсов и процессов развития территории [1].

Сущность территориального бренда в том, что он должен обеспечивать идентификацию региона внутри страны и за ее пределами, представляя его с выгодной стороны. Бренд региона должен быть отражением лучших черт ментальности и традиций населения территории, выполнять идеологическую функцию, объединяя население региона для выполнения общих задач.

Региону необходимо выделить ключевые характеристики, выявить, а в

некоторых случаях и создать четкие ориентиры, указывающие на территориальные особенности, необходимые для формирования эффективного территориального бренда. Формулирование миссии и разработка стратегии развития являются необходимыми предпосылками регионального брендинга. Одновременно стратегия и миссия являются теми базовыми составляющими, которые позволяют региону предъявлять себя вовне и определять целевые аудитории, в коммуникации с которыми территория заинтересована. Миссия, стратегия, логотип, слоган и ключевые символы составляют минимальный набор необходимых инструментов формирования регионального бренда [4].

Создание бренда территории – это не только формирование ее позитивного и привлекательного образа, но и стремление распространить этот образ в информационном пространстве для получения максимальной пользы и выгоды.

При формировании конкурентоспособного бренда территории следует использовать следующую систему принципов:

- принцип индивидуальности бренда;
- принцип лояльности к бренду за счет различных факторов;
- принцип соответствия бренда предпочтениям целевой аудитории (необходимо учитывать условия развития территории, внешние факторы, оказывающие влияние на ее состояние и целевые ориентиры развития);
- принцип оценки и мониторинга развития бренда (необходимость формирования определенных критериев и показателей оценки);
- принцип обеспечения долгосрочного эффекта за счет развития бренда в зависимости от степени достижения установленных критериев его развития, его изменение или совершенствование вследствие сложившейся ситуации вокруг территории [3].

Брендинг региона неотделим от процессов повышения его конкурентоспособности, так как бренд по своей природе является демонстрацией конкурентных преимуществ и, соответственно, большей стоимости. Чем больше современная территория способна ресурсов привлечь извне, переработать и отдать, тем эффективнее сегодня ее жизнедеятельность [1].

Конкурентоспособность бренда территории определяется следующими составляющими, представленными на рисунке 1.

Для создания сильного бренда территории необходимы такие предпосылки, как адекватная и продуманная политика в социальной, экономической, экологической и международной сферах; динамичное развитие туризма, проведение значимых международных событий (культурных, спортивных, политических); приток зарубежных инвестиций, развитие экспорта; развитие культурных и научных связей с другими территориями; взаимовыгодное сотрудничество с международными, региональными и местными общественными организациями; эффективное

взаимодействие власти, бизнеса и общества; укрепление международных связей; значительный вклад в инновации, инвестиции и образование [1].

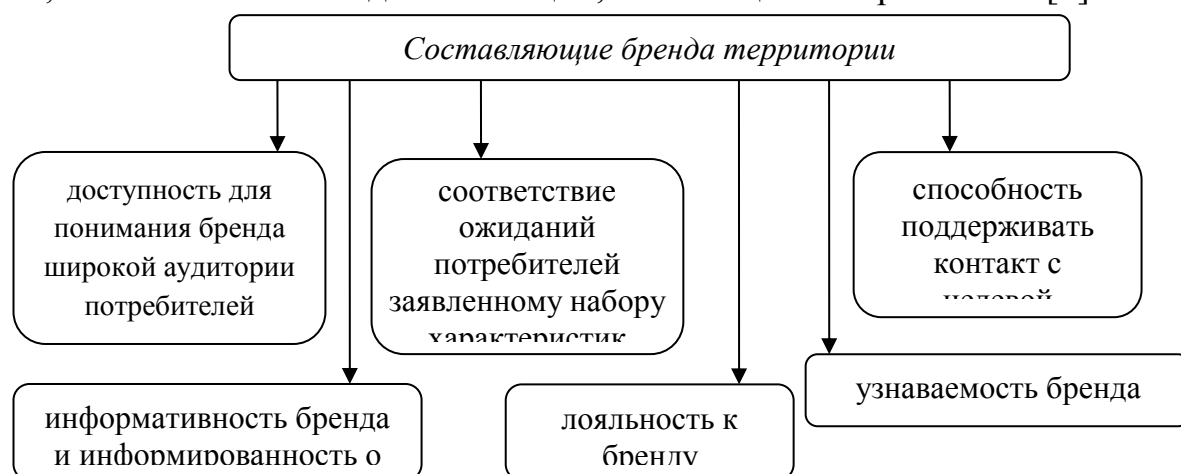


Рис. 1. Составляющие бренда территории

Существует несколько факторов, оказывающих непосредственное влияние на формирование территориального бренда:

1. Историко-географический фактор определяется геополитическим влиянием, географическим положением, климатическими условиями определенной местности;

2. Экономический фактор определяется наличием или отсутствием природных ресурсов, близостью или удаленностью коммуникаций, уровнем социально-экономического развития региона, благосостоянием населения;

3. Этнокультурный фактор определяют национальные традиции, жизненные ценности народов, проживающих на территории региона;

4. Политический фактор связан с взаимодействием федеральных и региональных органов власти, системой налогообложения, бюджетной поддержкой внедряемых в регионе проектов, международными связями;

5. Личностный фактор региональных лидеров, т.е. насколько влиятельны политические лидеры (губернатор, мэр), известные представители различных сфер деятельности;

6. Особенности социально-статусных групп или элит, на которые опираются региональные лидеры, инновационный потенциал региональных политических элит;

7. Контекст (специфика социально-экономических условий, в которых осуществляется работа по продвижению имиджа региона и личных устремлений лидеров и их групп);

8. Наличие у власти своей региональной идеологии, способной консолидировать общественные силы региона для решения масштабных социально-экономических задач [3].

Таким образом, брендинг территории предполагает возможность использования технологий для создания ее уникального образа и формирования отношения к ней целевой аудитории. Процесс создания

бренда должен носить стратегический, системный характер, сосредотачиваясь на формировании образа и индивидуальности территории. Брендинг есть предпочтительный способ определения территории, выделения среди других регионов, привлечения к ней внимания потенциальных потребителей и, в конечном итоге, – важным методом выделения конкурентных преимуществ территории.

Использованные источники:

1. Аакер, Д., Йохимштайлер, Э. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга [Текст] / Д. Аакер, Э. Йохимштайлер. – М. : Издательский дом Гребенникова, 2008. – 456 с.
2. Баженова, Е. Ю. Бренд территории: содержание, модели формирования, практика конструирования в российских регионах [Текст] / Е. Ю. Баженова // Terra Eсоnomicus. – 2013. – Т. 11, № 3-2. – С. 120-125.
3. Важенина, И. С. О сущности бренда территории [Текст] / И. С. Важенина // Экономика региона. – 2011. – № 3. – С. 18-23.
4. Динни, К. Брендинг территорий. Лучшие мировые практики [Текст] / К. Динни. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 336 с.

*Скрипниченко Ю.С., к.э.н.
старший преподаватель*

*Бабаева Э.З.
студент 3 курса*

*Боташева Л.Р.
студент 3 курса
Ставропольский ГАУ
Россия, г. Ставрополь*

**СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО
БЮДЖЕТА РФ**

Аннотация: В статье рассмотрены показатели, влияющие на уровень доходов федерального бюджета и проведён их экономико-статистический анализ.

Ключевые слова: бюджет, анализ, доходы, абсолютный прирост, темп роста, темп прироста, динамические ряды.

Основная часть информации о финансовом состоянии хозяйствующих субъектов и регионов России сосредоточена в органах государственной статистики. В последние годы в связи с крупными изменениями в экономике, наблюдается усиленный поиск новых подходов оценки финансового состояния регионов. За последние десять лет статистические формы, характеризующие финансовое состояние субъектов хозяйствования, изменялись практически каждый год, пытаясь охватить и оценить различные стороны их деятельности. Поэтому исследование путей совершенствования статистической методики финансов в целом, представляется весьма актуальным[4].

Информационную базу составили данные статистической отчетности.

Государственный бюджет - это экономические отношения между государством и субъектами всех форм собственности и отдельными гражданами по поводу формирования централизованного фонда денежных средств, направляемых на выполнение общегосударственных задач и функций. Государственный бюджет является основным финансовым планом образования и использования общегосударственного фонда денежных средств[5].

Доходы бюджета – денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с законодательством в распоряжение органов государственной власти соответствующего уровня [1].

Таблица 1. - Размер и структура доходов федерального бюджета

Виды доходов	Годы						Темп роста , % (2011 к 2009)
	2009		2010		2011		
	Сумма , тыс. руб.	% к итог у	Сумма , тыс. руб.	% к итог у	Сумма , тыс. руб.	% к итог у	
ДОХОДЫ ОТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	2 683,3	36,5 7	3 227,7	38,8 6	4 442,1	40,1 3	165,5
НАЛОГИ НА ТОВАРЫ (РАБОТЫ, УСЛУГИ), РЕАЛИЗУЕМЫЕ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	1 258,3	17,1 5	1 442,6	17,3 7	1 956, 4	17,6 8	155,5
НАЛОГИ, СБОРЫ И РЕГУЛЯРНЫЕ ПЛАТЕЖИ ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИРОДНЫМИ РЕСУРСАМИ	1 006,3	13,7 1	1 408,3	16,9 6	2 000,7	18,0 8	198,8
НАЛОГИ НА ТОВАРЫ, ВВОЗИМЫЕ НА ТЕРРИТОРИЮ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	893,2	12,1 7	1 199,6	14,4 4	1 543,8	13,9 5	172,8
ДОХОДЫ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА,НАХОДЯЩЕГО СЯ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ	509,8	06,9 5	427,8	05,1 5	380,1	03,4 3	74,6
ПРОЧЕЕ	986,9	13,4 5	599,3	07,2 2	745,5	06,7 3	75,5
ИТОГО	7 337.8	100	8 905.4	100	11068	100	150,8

Важной задачей статистики является изучение изменений анализируемых показателей во времени. Анализ динамики позволяет

наблюдать изменения, происходящие с признаком с течением времени. С помощью рядов динамики проанализируем показатели доходов бюджета РФ в период с 2010 по 2014 годы [2].

Таблица 2. – показатели динамики доходов государственного бюджета

годы	Доходы бюджета (млрд. рублей)	Абсолютный прирост		Темп роста (снижения)%		Темп прироста (снижения),%		Абсолютное значение 1% прироста
		цепной	базисный	цепной	базисный	цепной	базисный	
2009	7337,8	-	-	-	-	-	-	-
2010	8905,4	967,6	967,6	113,19	113,19	13,19	13,19	73,378
2011	11068,6	2763,2	3730,8	133,27	150,84	33,27	50,84	83,054
2012	11779,9	711,3	4442,1	106,43	160,54	06,43	60,54	110,686
2013	12705,9	926,0	5368,1	107,86	173,16	07,86	73,16	117,799
2014	14091,8	1385,9	6754	110,91	192,04	10,91	92,04	127,059
ИТОГО	65289,4	6754,0	-	-	-	-	-	-

Расчет основных показателей динамического ряда производится следующим образом:

1. **Абсолютный прирост (У)** определяется как разница между последующим и предыдущим уровнями ряда (цепной) или последующим и первоначальным (базисный). Абсолютный прирост может быть положительным (показывает прирост), отрицательным (показывает снижение) или равным нулю (изучаемое явление осталось без изменений).

2. **Темп роста (Т_р)** рассчитывается как отношение двух сравниваемых уровней и выражается в процентах. При цепном методе каждый последующий уровень ряда делится на предыдущий и умножается на 100%, а при базисном – делится на первоначальный уровень. Темп роста всегда число положительное.

3. **Темп прироста (Т_{пр})** легко можно вычислить, отняв из темпа роста 100%:

$$T_{\text{пр}} = T_p - 100\%$$

4. **Абсолютное значение 1% прироста (λ)** равно отношению цепного абсолютного прироста к цепному темпу прироста:

$$\gamma = \frac{y}{T_{\text{пр}}}$$

Вычислим средние уровни динамического ряда:

5. **Средний уровень ряда динамики:**

$$\bar{Y} = \frac{\sum y}{n}$$

$$\bar{Y} = \frac{7337,8 + 8305,4 + \dots + 14091,8}{6} = 10881,57$$

6. Средний абсолютный прирост свидетельствует о скорости развития изучаемого явления и определяется по формуле:

$$\overline{\Delta Y} = \frac{\sum \Delta y}{n-1} = \frac{6754}{5} = 1350,8$$

7. Средний темп роста:

$$\overline{T_p} = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_1}} \times 100\%$$

$$\overline{T_p} = \sqrt[5]{\frac{14091,8}{7337,8}} \times 100\% = 114\%$$

8. Средний темп прироста:

$$\overline{T_{np}} = \overline{T_p} - 100\%$$

$$\overline{T_{np}} = 114\% - 100\% = 14\%$$

Таким образом, в течение анализируемого периода показатель среднего уровня доходов в федеральный бюджет составил 10881,57 миллиардов рублей. Причем ежегодный прирост денежных поступлений составил 14%.

Как показали результаты проведенного анализа динамики доходов бюджета РФ, доходная часть бюджета увеличивается из года в год довольно быстрыми темпами.

Использованные источники:

1. Гаджикурбанов Д.М. Доходы бюджета: виды и методы их исчисления. – Ижевск: Издательство ИжГТУ, 2013. – 196 с.
2. Кудрин А. Л. Федеральный бюджет: итоги и задачи//Финансы. - 2010. - №1 с. 3-8;
3. Федеральный закон от 30 ноября 2011 года № 371-ФЗ "О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов"
4. Финансы и статистика - под ред. А.М. Ковалевой - М.: 2011 г;
5. Годин А. М., Максимова Н. С., Подпорина И. В. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. - 568 с.

Слабунова О.А.
магистрант
Сургутский институт экономики, управления и права
(филиал) «Тюменский государственный университет»
Росси, г. Сургут

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФИРМЫ И ПРОБЛЕМА ПРАКТИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация: В статье рассмотрены проблемы практической оценки инвестиционных проектов. Исследуются теоретические аспекты инвестиционной деятельности фирм.

Ключевые слова: проблемы, капитал, фирма, инвестиция, инвестиционный проект методы.

Инвестиции являются неотъемлемой и важной частью деятельности большинства предприятий, опыт функционирования которых свидетельствует о том, что вопрос о выборе инвестиционных проектов для финансирования в условиях неопределенности со стороны «внешней среды», вызванной нестабильностью экономического климата, колебаниями курса валюты и рыночной конъюнктуры, инфляцией и прочими факторами, остается открытым. Проблема выбора наиболее эффективного инвестиционного проекта возникает, также, в силу ограниченности финансовых ресурсов инвестора и отсутствия четкой системы приоритетов [1].

Под инвестициями понимаются капитальные и финансовые вложения краткосрочного или долгосрочного характера для получения дополнительной прибыли, обеспечения роста собственного капитала предприятия, и другого экономического эффекта.

В советской экономической литературе инвестиции отождествлялся с понятием капиталовложения. А инвестиции (капиталовложения) были представлены в двух направлениях: во-первых, инвестиции – это процесс, который отражает изменение стоимости основных фондов в ходе воспроизводства, Во-вторых – инвестиции выступают как экономическая категория – система финансовых отношений, которые связаны непосредственно с движением стоимости, вложенной в основные фонды с момента мобилизации средств и до момента их возмещения [2].

В соответствии с другим толкованием, инвестиции - вложения в основные фонды и оборотных средств предприятия [3]. Основа данного определения кроется в том, что основные фонды не могут работать отдельно от оборотных средств предприятия вследствие чего повышение прибыли - результат их совместного использования. Вместе с тем включение в состав капитальных затрат расходов на пополнение оборотных средств является необходимым элементом анализа инвестиционного процесса и его отдельных стадий. Как следствие – изучение инвестиционной деятельности фирмы предполагает рассмотрение ее основных аспектов с точки зрения

затратной и ресурсной концепций [4].

Согласно затратой концепции, инвестиции представляют собой вложения в воспроизводство и совершенствование основных фондов. Данное определение сложилось во времена административно-командной экономики, когда роль финансирования внеоборотных активов предприятий ограничивалось только строительной отраслью, а, первостепенное значение имела производительная стадия движения средств. Данное определение не потеряло своей актуальности и в настоящее время, в условиях рыночной экономики и зарождения инновационного производства в разных отраслях, регионах и субъектах хозяйствования.

Ресурсная концепция инвестиций выделяет другой составляющий элемент инвестиций – ресурсы предприятия. В соответствии с данной концепцией инвестиции понимаются как экономические ресурсы, которые предназначены не только для воспроизводства основных фондов, но и также для пополнения оборотных средств, а затем превращение их в продукт производства.

Таким образом, можно отметить, что основные научные определения инвестиций в отечественной научной литературе не учитывали возможности комплексного исследования данного понятия, а основывались лишь на отдельных элементах инвестиций, таких как ресурсы и затраты.

Зарубежное научное экономическое сообщество рассматривает инвестиции в рамках двух направлений: вложений или затрат и ресурсов, т.е. капитальных ценностей. Самый яркий подход представлен Дж.М. Кейнсом, по его мнению «...инвестиции – это часть дохода в заданный период, которая не была использована для потребления, текущий прирост ценностей капитального имущества в результате производительной деятельности данного периода». Данное определение наиболее полно отражает две стороны инвестиций: и вложения, обеспечивающие прирост капитального имущества и ресурсы, аккумулированные с целью накопления дохода.

В рамках концепции «стимулирования спроса» Дж. Кейнсом данное положение систематизировано и представлено в виде коэффициента – мультипликатора инвестирования, показывающего, что при приросте общей суммы инвестиций, доход увеличивается на сумму, превосходящую прирост инвестиций. Так же, увеличение инвестиций ведет к повышению первичной занятости в отраслях, которые непосредственно связаны с инвестициями [5].

По мнению Ирвина Фишера, размер инвестиций напрямую зависит от нормы дохода за вычетом издержек, взятого в сравнении с нормой процента. Норма дохода за вычетом издержек должна превышать норму процента для стимуляции новых инвестиций.

Определение нормы дохода, которое использовал Ирвин Фишер, у Дж. Кейнса было представлено как «предельная эффективность капитала» [6].

Современная экономическая научная литература данную зависимость аргументирует положениями, на которых основан анализ эффективности

инвестиционных проектов:

- «...прирост капитала должен быть достаточным для того, чтобы возместить инвестору вложенные средства с учетом отказа от текущего их использования, компенсировать риски и потери от инфляции» [7].

- «...размер инвестиций зависит от двух факторов: ожидаемой нормы чистой прибыли и банковского процента. Колебание инвестиций влияет на изменение производственного чистого национального продукта, причем инвестиции подвержены эффекту мультипликатора» [8].

Основными направлениями, по которым происходит вложение капитала, считаются финансовые инструменты и реальные активы. Так, У. Шарп отмечает, что в слабо развитых экономических системах большая часть инвестиций относится к реальным, в то время как в более развитых – представлена ценными бумагами [9]. В современной рыночной экономике значительно возросло значение инвестиций в человеческие ресурсы, т.е. в настоящее время в хозяйствующих субъектах повышаются затраты на образование, повышение квалификации сотрудников, в приобретения ноу-хау, что особенно важно для инновационной деятельности.

Как источники формирования ресурсов инвестиции представляются как «...долгосрочные вложения в различные отрасли национального хозяйства государства или частных лиц» [10].

Основой современных способов стимулирования инвестиций выступает кейнсианская теория государственного регулирования экономики, как направление денежно-кредитной и бюджетной экономической политики государства. Р. Харрод – представитель некейнсианского направления экономической науки, считает особо актуальным государственные вложения в различные научные исследования и разработки [12].

Учитывая многообразие различных форм и видов определений, экономическая сущность инвестиций представляется нам как любое вложение капитала, которое направлено на его прирост. В качестве основного признака инвестиций данный подход определяет взаимосвязь инвестиций с получением дохода, а не характер самих вложений.

Таким образом, рассмотренные научные положения инвестиций значительно ограничивали саму возможность всестороннего исследования инвестиционного процесса и не учитывали взаимосвязь основных элементов инвестиционной деятельности в условиях рыночной экономики, таких как ресурсы, затраты и доход.

Анализ различных понятий инвестиции в российской и зарубежной экономической научной литературе позволило сделать вывод о том, что в разных экономических научных направлениях определения инвестиций содержат следующие обобщающие черты:

- рассмотрение инвестиций как единство ресурсов и вложений (затрат);
- связь инвестиций с доходом, который получает инвестор;

– включение в состав объектов инвестирования любых вложений, дающих экономический и/или социальный эффект.

Рыночное отношение к рассмотрению сути, форм и основ реализации инвестиционной деятельности нашел свое направление при толковании термина инвестиции в отечественном законодательстве, согласно которому инвестиции - это «...денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [13].

Подытоживая вышесказанное, инвестиции в современной трактовке можно представить как процесс, в ходе которого осуществляется переход ресурсов в затраты инвесторов с целью получения дохода.

Далее представим основные проблемы, стоящие перед компаниями в оценке и выборе инвестиционных проектов.

1) вопрос о первоначальной подготовке информации. Оценка проекта может быть произведена на различных этапах его проектирования и реализации, в той или иной степени полноты, точности и достоверности исходной информации. Самая распространенная ошибка компании в таких случаях - это использование готовых программных продуктов и вытекающее отсюда требование в отношении предоставления того объема информации, который необходим для запуска этих программных продуктов [14].

В таких ситуациях, напротив, должно максимально полно использоваться вся имеющаяся информация, с привлечением специалистов для экспертной оценки дополнительных показателей, которые могут повлиять на эффективность проекта.

2) вопрос учета различных видов затрат. При оценке инвестиционных проектов следует принимать во внимание все виды затрат, которые могут повлиять на показатели эффективности. Опыт показывает, что очень часто проектировщики не принимают во внимание некоторые виды затрат.

3) проблема оптимизации и субоптимизации. При проектировании и оценке инвестиционных проектов отдельные параметры оптимизируются. Тем не менее, из-за игнорирования таких критериев, как социальная и экологическая эффективность, отобранных с экономической точки зрения значения параметров в итоге оказываются неоптимальными. Выбранный и обоснованный вариант проекта зачастую сопоставляется с другими проектами, но при этом, не всегда предусматривается, что подобное сопоставление будет корректным лишь тогда, когда оно производится при оптимальных для каждого проекта значениях параметров (принцип субоптимальности) [15].

4) вопрос учета нетипичных ситуаций. Каждый инвестиционный проект, по сути, является уникальным. Уникальность может проявляться и в том, что организационно-экономические условия реализации проекта или

критерии эффективности его реализации для отдельных участников нестандартны. Это должно быть принято во внимание при выборе и разработке программы проекта.

Рассмотрим наиболее распространенные в мировой практике инвестиционного менеджмента методы обоснования инвестиционных проектов в условиях риска и неопределенности.

1) Метод чистого дисконтированного дохода (NPV). Понятие чистый дисконтированный доход было впервые упомянуто в работе И. Фишера [16]. При обосновании решений с помощью метода NPV принимают проекты с положительным значением, а выбор осуществляется с позиций максимального NPV.

Несмотря на то, что метод является универсальным и может быть применен к оценке проектов практически любой природы, он имеет ряд недостатков:

- метод опирается на предположение о совершенстве рынка капитала, что не соответствует реальности;
- будущие члены денежного потока предполагаются известными;
- существует вероятность того, что показатель чистой приведенной стоимости не будет соответствовать целям лица, принимающего решение, например, в случае, когда целью инвестирования является максимизация потребления при условии достижения желаемой остаточной стоимости;
- метод не учитывает финансовых ограничений инвестора, в результате чего потенциально нереализуемые проекты могут быть признаны эффективными.

2) Метод корректировки ставки дисконтирования. Данный способ, предполагающий модификацию группы методов, основанных на расчете чистой приведенной стоимости в условиях неопределенности, направлен в первую очередь на учет перспективной и ретроспективной неопределенностей. Вклад в развитие данной группы методов был внесен Д. Трейнером, У. Шарпом, Д. Литнером, Я. Моссином [17].

В процессе дисконтирования денежного потока проекта к безрисковой норме дисконта добавляется так называемая премия за риск, что, по сути, соответствует занижению будущих доходов проекта при приведении их к начальному моменту времени.

Однако, для большинства проектов это нецелесообразно, поскольку может привести к противоречивым и даже ошибочным результатам.

3) Метод эквивалентов. Метод предполагает корректировку не ставки дисконтирования, а денежных потоков ИП в зависимости от достоверности оценки их ожидаемой величины [18].

Соответственно, для каждого планового периода рассчитываются понижающие коэффициенты. Существует несколько вариантов расчета этих коэффициентов. Например, вычисление отношения гарантированной величины чистых поступлений денежных средств по безрисковым

вложениям к запланированной величине чистых поступлений от реализации ИП в тот же период времени.

Однако, при подобном способе определения коэффициентов гарантированности, денежные потоки анализируются как поступления от безрисковых вложений, и проведение анализа эффективности реализации ИП в условиях неопределенности и риска становится невозможным.

4) Метод сценариев развития. Метод сценариев был предложен Ф. Джамшиданом и Ю. Дзу [19] в 1997 году для моделирования меры риска. В последующие годы сценарный подход стал активно применяться для моделирования различных параметров.

В инвестиционном анализе метод сценариев будущего развития предполагает выбор ограниченного числа наиболее важных с точки зрения лица, принимающего решение, вариантов развития проекта. Как правило, это пессимистический, оптимистический и промежуточный сценарии, включенные в финансовый план проектов.

Основным недостатком метода сценариев развития является трудоемкость работ по отбору и аналитической обработке информации для каждого из возможных сценариев. К тому же, существует высокий уровень субъективизма в отборе сценариев развития и определении вероятностей их реализации.

5) Метод «дерево решений». Основоположниками метода являются Л. Брейман, Дж. Фридман, Р. Олсен, Дж. Куинлан. В настоящее время продолжается работа по его усовершенствованию такими авторами, как Х. Дэнг, Г. Рангер, Е. Тав [20].

Данный метод предполагает построение многовариантного прогноза динамики внешней среды в специальной графической форме представления результатов, называемой «деревом решений». Метод применяется в ситуациях, когда более поздние решения зависят от решений, принятых на предшествующих стадиях, и в свою очередь определяют сценарии дальнейшего развития событий.

К недостаткам метода можно отнести субъективизм при распределении оценок вероятностей, а также громоздкость и техническую сложность метода при наличии больших размеров «дерева» - сложной структуры графа.

Таким образом, анализ традиционных методов оценки эффективности реализации инвестиционных проектов в условиях неопределенности и риска свидетельствует о том, что из-за теоретических предпосылок, не соответствующих реальности, их практическое применение становится затруднительным.

Аргументы, приведенные выше, доказывают, что методика оценки эффективности инвестиционных проектов находится в стадии болезни: слепое использование общепринятых показателей загубило много перспективных инвестиционных проектов.

Любой проект в действительности должен быть оценен исходя из капитализации активов, возможности эффективного выхода, возможности последующей диверсификации, анализа чувствительности к негативным факторам и многого другого. Такой комплексный подход требует и нового видения расчетов показателей эффективности проектов [21].

Каждый инвестиционный проект имеет свою особенность. Поэтому следует искать индивидуальный подход в оценке каждого инвестиционного проекта.

Использованные источники:

1. Лабскер, Л. Г. Теория критериев оптимальности и экономические решения: монография / Л. Г. Лабскер. - М.: КНОРУС, 2008. - 744 с
2. Павлючук Ю.Н., Козлов А.А. Инновационные подходы к оценке эффективности инвестиционных проектов в условиях перехода к рыночным отношениям/ Право. Экономика. Маркетинг. – 2002. – №1. – С. 8–16.
3. Совет при Президенте России по реализации приоритетных национальных проектов и демографической политике [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rost.ru>
4. Игонина Л.Л. Инвестиции : учеб. пособие / под ред. В.А. Слепова. – М.: Экономист, 2005. – 20 с.
5. Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег // Классика экономической мысли. – М., 2000. – С. 572.
6. Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег // Классика экономической мысли. – М., 2000. – С. 573.
7. Инновационная и инвестиционная деятельность, масштабы, проблемы и перспективы развития: стат. сб. – Иркутск: Иркутскстат, 2012. – 12 с.
8. Крутиков, В.К. Особенности становления и развития инвестиционных процессов в РФ [Текст]: учебно-методическое пособие/В.К. Крутиков, Т.В. Дрожкина, Ю.В. Зайцев и др. – Калуга: Изд. «Эйдос», 2012, -150 с.
9. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2001. – XII, 1028 с.
10. Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия: учебное пособие / Н.И.Лахметкина. — 7-изд., стер. — М.: КНОРУС, 2014. — 232 с.
11. Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег // Классика экономической мысли. – М., 2000. – С. 592.
12. Классики кейнсианства: в 2-х т. Т. I. К теории экономической динамики / Р. Харрод. // Экономические циклы и национальный доход. Ч. I–II. / Э. Хансен, предисл., сост.: А.Г. Худокормов. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1997. – 416 с.
13. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений : фед. закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ.
14. Дыбов, А. М. Особенности оценки инвестиционных проектов с учетом фактора риска и неопределенности / А. М. Дыбов // Вестник Удмуртского

университета. - 2010. - № 2. - С. 7-14.

15. Игонина, Л.Л. Инвестиции [Текст] / Л.Л. Игонина.- М.: Экономистъ, 2005.-478 с.

16. Fisher, I. The theory of interests, as determined by impatience to spend income and opportunity to invest it / I. Fisher. - New York: Kelley & Millman, 1954. - 566 p.

17. Щеткин, И. Е. Совершенствование методов инвестиционно-инновационной деятельности предприятий критической инфраструктуры. //Проблемы современной экономики. -2012. - №1. –С. 34-40

18. Дыбов, А. М. Особенности оценки инвестиционных проектов с учетом фактора риска и неопределенности / А. М. Дыбов // Вестник Удмуртского университета. - 2010. - № 2. - С. 7-14.

19. Jamshidian, F. Scenario Simulation: Theory and methodology / F. Jamshidian, Yu Zhu // Finance Stochast. - 1997. - No. 1. - pp. 43-67.

20. Хижина М. А. Анализ показателей эффективности инвестиционных проектов [Текст] / М. А. Хижина // Проблемы современной экономики: материалы III междунар. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2013 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2013. — С. 52-55.

21. Дасковский В. Б., Киселёв В. Б. Совершенствование оценки эффективности инвестиций / В. Б. Дасковский, В. Б. Киселев // Экономист. — 2009. — № 1.

*Слободянюк Т.С.
студент 3го курса*

*Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск*

РОЛЬ ОБРАЗОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ИНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: Статья посвящена исследованию интеллектуального капитала в развитии Национальной экономики Республике Беларусь. Рассмотрена система образования как составляющая человеческого капитала.

Ключевые слова: Человеческий капитал, образование, инновации, научно-технический прогресс, ВВП страны.

В нынешних условиях развития экономики Республики Беларусь интеллектуальный капитал играет весомую роль в преодолении кризисной ситуации. Из-за того, что возможности эксплуатации всех ресурсов не бесконечны – единственным ресурсом, при котором возможности рационального использования почти безграничны, являются производительные способности людей, которые реализуются в форме человеческого капитала.

Сегодня, развитые страны мира обладают основной частью мирового

человеческого капитала. Данная составляющая занимает значительную долю в их национальном богатстве. Например удельный вес человеческого капитала в таких развитых странах, как США, Финляндия, Германия, Япония, Швейцария, Швеция составляют до 80% их национального богатства, тогда как в странах СНГ лишь только 50%.

По показателю развития человеческого капитала, Республику Беларусь нельзя отнести к малоразвитым странам. Согласно оценкам экспертов наша страна занимает 53-е место в списке из 187 стран мира. По классификации ООН Республика Беларусь относится к странам с **высоким уровнем человеческого развития**. Согласно данным предыдущих периодов, значение индекса человеческого развития (ИЧР) для Республики Беларусь на протяжении 2005-2013 годов непреклонно росло: с 0,725 в 2005 году до 0,785 в 2012 году и 0,786 в 2013 году [1].

В то же время, по расчётам Национальной академии наук и Минэкономики Беларуси, наукоёмкость ВВП страны составила всего приблизительно 1 %. В общем объёме экспорта белорусских товаров доля высокотехнологичных товаров в последние годы составляет около 2 %. Невысокой остается доля инновационно активных предприятий. В промышленности Беларуси они составляют 16 %, а в отдельных странах ЕС уровень инновационной активности крупного бизнеса до 60–70 %, среднего – до 40–50 % [2].

В 21 веке перспективы мировой экономики определяются характером перехода стран к новому этапу развития, где одну из основополагающих ролей играет интеллектуальный капитал, а основным ресурсом является информация. Все страны мира стремятся превзойти друг друга в развитии интеллектуального капитала, за счёт притока высококвалифицированных научных работников и специалистов иных государств. Здесь ключевая роль в развитии человеческого капитала принадлежит системе высшего образования, которая содействует накоплению знаний, развитию интеллектуального потенциала, современных практических навыков, творческих задатков и идей, необходимых для полноценного вовлечения личности в социально-экономическую и культурную жизнь общества и выполнения ответственных профессиональных функций.

С точки зрения развития высших учебных заведений Республика Беларусь имеет высокие показатели. Возможность предоставления образовательных услуг на платной основе стала толчком для развития отечественного образования. С одной стороны, это увеличило возможности выбора уровня и вида образования, с другой стороны, в условиях недостатка бюджетных средств – предоставило дополнительные источники финансирования их развития. В условиях растущего спроса на высшее образование определенная часть населения готова самостоятельно оплачивать свое обучение, вследствие чего увеличивается зачисление на платной основе студентов в государственные вузы.

Таблица 1 - Основные показатели образования на начало учебного 2014 года

	2014 г.
Число учреждений общего среднего образования	3395
В них учащихся, тыс.	931,3
Число учреждений среднеспециального образования	231
В них учащихся, тыс.	138,4
Число учреждений высшего образования	54
В них студентов, тыс.	418

Однако, вопреки существующим успехам, в сфере образования остается ряд нерешённых проблем. Таким образом, выпускники учебных заведений могут быть неконкурентоспособными на рынке труда, причиной этого является низкая способность учреждений образования менять программу подготовки специалистов. Требуется дальнейшего совершенствования система закрепления выпускников учреждений, обеспечивающих получение высшего, среднего специального и профессионально-технического образования в отраслях материального производства и непромышленной сферы.

Важным показателем в системе образования является объём государственных расходов, направленный на развитие образования. Анализ государственного финансирования системы образования является, в некотором смысле, методом оценки человеческого капитала исходя из затрат на его развитие.

На сферу образования доля расходов в ВВП Беларуси в 2015 г. по сравнению с 2014 г. станет больше, она составит 5,05 % ВВП. « В целом затраты консолидированного бюджета в 2015 г. прогнозируются в 27,9%,- сказал Министр образования Сергей Маскевич [4].

В свою очередь система образования слабо увязана с реальным сектором экономики применительно к инновационному развитию в условиях рыночных отношений. Переход на инновационную модель образования подразумевает принципиально иную организацию учебного процесса. Необходимо привить будущему специалисту способность самостоятельно добывать необходимые для решения знания в лабораториях, библиотеках, на производственной практике. Также в такую модель подготовки специалистов должно быть включено решение проблемы формирования у них предпринимательских навыков, так как именно предпринимательство в действительности этой категории является основным источником инноваций. К сожалению, это направление подготовки специалистов не является реальным приоритетом государственной политики.

По программе социально-экономического развития Республики

Беларусь на 2011-2015 годы замечается необходимость реорганизации всей системы образования, начиная с дошкольного и завершая высшим учебным заведением, путем модернизации образовательных проектов и стандартов, отчётливого определения границ обязательств государства в сфере образования на разных уровнях [3].

Основными направлениями на уровне общего среднего образования в 2014/2015 году является – развитие и формирование профессиональных сообществ педагогических работников, формирования электронной образовательной информационной среды учреждения общего среднего образования как важной составляющей в повышении качества образования.

Система образования как важная составляющая выступает стратегически важным ресурсом в социально-экономическом развитии общества, характеризуется последовательностью в инновационном развитии, показывает результативное применение материальных, кадровых, административных и финансовых ресурсов.

Очевидно, что описанные подходы к проблеме повышения эффективности использования человеческого капитала и его дальнейшего развития не ограничивают всю проблематику обозначенной темы, однако без надлежащих усилий государства по решению рассмотренного комплекса вопросов страна обречена находиться в заключительной части списка стран мира по уровню социального и научно-технического прогресса.

Использованные источники:

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь – Электронный ресурс [Электронный ресурс]/Официальный сайт Республики Беларусь – Минск, 2014 - Режим доступа: <http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/mezhdunarodnye-sravneniya/operativnaya-informatsiya/respublika-belarus-v-mezhdunarodnom-reitinge-po-indeksu-chelovecheskogo-razvitiya/>. – Дата доступа: 01.12.2014.
2. Мясникович, М.В. Наукоемкость ВВП – 1 % / М.В. Мясникович // Экономика и бизнес [Электронный ресурс] – Минск, 2014 – Режим доступа: <http://news.tut.by/economics/171963.html>. – Дата доступа: 30.11.2014.
3. Республика Беларусь в цифрах 2012: крат. Стат. сборник - Минск: М-во статистики и анализа Республики Беларусь, 2012. - 100 с.

*Смышляева Н.Н.
студент 3 курса
ТГУ*

Россия, г. Тюмень

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ БРАКА

В статье рассматриваются проблемы, возникающие при государственной регистрации заключения брака и предлагается способ их решения.

Ключевые слова: заключение брака, семейное законодательство, супруги, брак.

Внутрисемейные личные неимущественные отношения не только способны испытывать на себе правовое воздействие, но и нуждаются в нем, особенно в современных условиях, характеризующихся снижением роли исторически сложившихся основных регуляторов этих отношений неправового характера: морали, нравственности, обычаев, традиций, религии и других социальных норм. В связи с этим актуальность проблем правового регулирования данных отношений не только не утрачена, но и резко возрастает.

В настоящий момент институт брака в России переживает кризис. Перемены, происходящие в государстве, экономическая нестабильность, социальная незащищенность непосредственным образом влияют и на область брачно-семейных отношений. Сейчас в российском обществе намечена тенденция «игнорирования» зарегистрированных браков.

Устранение негативного отношения к браку в обществе должно стать частью государственной политики. Можно утверждать, что все-таки особая роль в разрешении существующих проблем должна быть отведена именно совершенствованию семейного законодательства, и в частности проблемам, возникающим при заключении брака.

При вступлении в брак супруги могут избрать по своему желанию фамилию одного из них либо сохранить свои добрачные фамилии. На практике, как правило, женщина берет фамилию мужчины. В практической жизни случаи, когда мужчина берет фамилию жены, встречаются намного реже, однако, тем не менее, имеют место быть, например, по причине неблагозвучности добрачной фамилии мужчины. В качестве общей фамилии может быть также указана и общая фамилия, образованная посредством присоединения фамилии жены к фамилии мужа.

При образовании двойной фамилии при заключении брака обнаруживается противоречие между ст. 32 СК РФ, предоставляющей право супругу присоединить к своей фамилии фамилию другого супруга, и нормой, закрепляющей порядок записи фамилии супругов при государственной регистрации заключения брака (п.2 ст.28 ФЗ «Об актах гражданского состояния»). Данное противоречие необходимо разрешить в пользу нормы указанной статьи СК РФ, чтобы не нарушать конституционный принцип равенства прав и свобод человека и гражданина. В связи с вышеизложенным, предлагается п.2 ст.28 ФЗ «Об актах гражданского состояния» изложить в следующей редакции: «В качестве общей фамилии супругов может быть записана фамилия одного из супругов или, если иное не предусмотрено законом субъекта Российской Федерации, фамилия, образованная путем присоединения к фамилии одного супруга фамилии другого супруга», предоставив, тем самым, супругам самим решать вопрос о том, фамилию кого из них - мужа или жены - они захотят присоединить и

сделать общей. К тому же на практике есть пары, которые хотели бы избрать двойную фамилию, образованную путём присоединения к фамилии жены фамилии мужа, объясняя это благозвучностью двойной фамилии.

Медицинское обследование лиц, вступающих в брак, является новым положением семейного права России. Согласно ст. 15 СК РФ целью проведения такого обследования является освидетельствование состояния здоровья лиц, вступающих в брак, выявление заболеваний будущих супругов, а также медико-генетические консультации будущей семьи.

Данное обследование является делом сугубо добровольным и должно осуществляться только с согласия лица, вступающего в брак.

Рассматриваемый институт пока не получил широкого распространения в России, хотя зависимость появления здорового потомства от здоровья будущих супругов очевидна. Безусловно, одной из причин недостаточности распространения медицинского обследования будущих супругов является отсутствие специализированных медицинских учреждений, способных обеспечить быстрое обследование граждан. Наличие данного препятствия проверить невозможно, поэтому вся ответственность ложится на лиц, вступающих в брак. Обязанность же такого обследования, а также обязанность вступающих в брак ознакомить друг друга с состоянием своего здоровья законом не предусмотрены, как и ответственность супруга, скрывавшего при регистрации брака наличие у него заболевания или иной патологии, явно препятствующей нормальным семейным отношениям, рождению здорового потомства.

Правовое значение имеет не наличие одного из этих заболеваний у супруга, а факт их сокрытия им при вступлении в брак, так как в этом случае ставится под угрозу здоровье другого супруга и будущего ребенка.

Форма медицинского заключения, объем предбрачного медицинского обследования должны определяться Минздравом РФ с учетом выявления наиболее распространенных тяжелых или заразных хронических заболеваний, представляющих угрозу для здоровья другого супруга или потомства, а также иных патологий, исключающие нормальные супружеские отношения.

Считаем, что более существенным способом защиты семьи при подобных обстоятельствах может служить внесение изменения в ст. 15 СК РФ. Представляется целесообразным предусмотреть в ст. 15 СК РФ обязательность взаимного ознакомления вступающих в брак с состоянием их здоровья по результатам медико-генетического обследования. Только тогда обеспечивается соблюдение принципа добровольности, осознанного волеизъявления на вступление в брак, что одновременно является и одной из важных правовых гарантий «биологической защиты» брака.

Умышленное сокрытие заболевания или патологии, список которых должен утверждаться Правительством Российской Федерации, следует предусмотреть как основание для признания судом брака недействительным

по иску обманутого супруга, что явилось бы и мерой защиты его интересов, и санкцией по отношению к недобросовестному партнеру. Наличие таких заболеваний, выявленных при добрачном медицинском обследовании, обязательно должно быть отражено в предъявленном в орган ЗАГС медицинском документе с тем, чтобы другой партнер (после обязательной беседы с врачом) мог принять продуманное решение о целесообразности заключения брака.

Мы представили лишь некоторые наиболее проблемные аспекты государственной регистрации заключения брака. Таким образом, законодательство, регламентирующее данную область отношений, несовершенно и нуждается в совершенствовании и обновлении.

*Соболев А.С.
старший преподаватель
Иркутский государственный университет
Россия, г. Иркутск*

ОТЧУЖДЕНИЕ ДОЛИ В УСТАВНОМ КАПИТАЛЕ КАК СПОСОБ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В ПРОЦЕССЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация: в статье представлены особенности финансирования инвестиционных проектов из бюджетных источников.

Ключевые слова: инвестиции, уставный капитал, мажоритарная доля.

Инвестиционные проекты требуют больших затрат, особенно реализуемые в сфере промышленного производства. На начальном этапе их реализации поиск финансовых ресурсов становится трудной задачей. В условиях риска невозврата банки в большинстве случаев не рассматривают возможности выдачи крупных кредитов на длительные сроки, тем более, без залогового обеспечения. Крупные инвесторы, готовые финансировать проекты, затраты на которые начинаются от 100-200 млн. руб. и более, в том числе венчурные, представлены на рынке капитала в большей мере иностранными инвестиционными фондами.

В современной экономической ситуации привлечь внимание инвесторов становится всё сложнее: инвестиционный рейтинг страны в кризисных условиях не привлекателен, а на федеральном уровне наибольшее предпочтение отечественные инвесторы отдают регионам с наиболее развитой инфраструктурой (Москва и МО, Санкт-Петербург, Калининградская область).

Приоритетными отраслями инвестирования, по-прежнему, являются: добыча и переработка полезных ископаемых, строительство, крупное производство, инновации.

В качестве еще одного источника финансирования следует обратить внимание на возможности государственного финансирования инвестиционных проектов, осуществляемое в рамках федеральных и

региональных инвестиционных программ. Федеральные целевые инвестиционные программы являются эффективным инструментом государственного воздействия на инвестиционную деятельность в стране в целом и в отдельных регионах, а также на экономическое развитие регионов. Государственное участие в финансировании инвестиционных проектов направлено в основном на поддержку проектов, имеющих важное значение для экономики, а также на сохранение государственного контроля над соответствующими секторами экономики. Указанное участие осуществляется в пределах государственных бюджетных ассигнований на инвестиционные цели и в рамках государственных инвестиционных программ.

При данной форме финансирования инвестиционные проекты финансируются Правительством РФ за счет средств федерального бюджета, средств бюджетов субъектов Федерации и местных бюджетов.

По форме государственное финансирование инвестиционных проектов осуществляется в виде кредитования на возвратной и безвозвратной основах. Однако принципиальное отличие государственного финансирования инвестиционных проектов на возвратной основе от банковского кредитования состоит в льготном получении выделяемых средств. Размер процентной ставки за пользование государственным кредитом существенно ниже по сравнению с процентной ставкой за пользование банковским кредитом, возможно предоставление гибкого графика возврата денежных средств по дифференцированной схеме или в конце срока кредитования. Также возможна отсрочка выплаты процентов за пользование средствами на протяжении инвестиционной и допроизводственной стадии проекта, когда за счёт выделенных средств формируются основные средства предприятия. В этом случае отсрочка оплаты за использование заёмных средств накапливается, как задолженность, и может погашаться единовременно на пике производственно-коммерческой фазы проекта.

Ещё одним способом увеличения привлекательности проекта, с точки зрения его финансовой устойчивости, может являться предоставление налоговых льгот на начальной и подготовительной стадиях реализации инвестиционного проекта, в том числе мероприятия по возврату налога на добавленную стоимость.

В практике регионального бюджетного финансирования инвестиционных проектов распространено участие аффилированных хозяйствующих субъектов в формах публичных или непубличных акционерных обществ, основной целью которых является обеспечение связей и взаимодействий между инвесторами и органами государственной власти различного уровня. Как правило, уставный капитал таких хозяйственных обществ имеет достаточно крупный размер, а акции принадлежат региону.

Деятельность сводится к реализации инвестиционных проектов на

территориях по созданию и развитию промышленных (индустриальных) парков и иной инфраструктуры, осуществление и сопровождение инвестиционной деятельности, обеспечение реализации социальных программ, извлечение прибыли.

Основной проблемой финансирования является высокий риск распределения бюджетных средств без обеспечения обязательств инициаторами проектов. Если инвестиции необходимы на реализацию проекта «с нуля», при создании нового предприятия с несложной организационно-правовой формой (например, общества с ограниченной ответственностью), то остро встаёт вопрос и для инвестора и для лиц-авторов проекта: как снизить риск финансовых потерь и снижения доходности в случае, если проект не принесёт ожидаемого успеха – для инвестора (по сути, бюджета региона) и где найти средства, чтобы обеспечить возврат финансовых ресурсов – для автора проекта.

Таким образом, проблема сводится к необходимости подтвердить возможность отвечать по обязательствам в момент осуществления первых денежных траншей, направляемых на создание основных средств проекта, но при этом новое предприятие никаких активов не имеет. Период времени между поступлениями заёмных средств и их расходованием на создание базы проекта зависит от масштабов и сложности деятельности, стоимости проекта и структуры финансирования. Т.е., могут пройти месяцы и даже годы с момента первых поступлений заёмных средств и до запуска производства и получения дохода проектом.

Выходом из сложившейся ситуации может стать особый порядок оформления учредительного договора между инвесторами и лицами-инициаторами проекта. Согласно договору, мажоритарная доля собственности инвестора в новом проекте может составлять до 99,9%. Фактически собственник нового предприятия – представитель регионального бюджета. Лица, которые воплощают в жизнь идею инвестиционного проекта, по сути, являются его своеобразными менеджерами, отчуждающими инвестору основную долю учредительного капитала. Интересы данных участников инвестиционного процесса, естественно, учитывается также в учредительном договоре возможностью постепенного выкупа доли инвестора либо периодическими платежами, либо единовременной выплатой в конце срока кредитования. Необходимо только обеспечить «прозрачность» юридического оформления такой сделки.

На практике инвестор может выделять средства частично в виде кредита с условием платы за пользование, а часть средств вкладывать в уставный капитал с учётом возврата на безвозмездной основе.

МАССОВЫЙ ПОДБОР ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Массовый подбор персонала - поиск и подбор большого количества персонала на однотипные линейные позиции. Речь идет об одной вакантной должности либо о нескольких очень схожих вакантных должностях и большом штате сотрудников, занимающих эти должности. Необходимость в массовом подборе персонала может возникнуть, например, при открытии новых торговых центров, гостиниц, производственных участков, при реализации новых строительных проектов.

Массовый подбор персонала требует больших затрат времени. Массовый подбор персонала поручают специалистам отдела кадров компании. Это удобнее, поскольку сотрудники компании лучше, чем сотрудники извне, понимают, какие специалисты необходимы данной организации.

Кандидатов при массовом подборе персонала в компании достаточно много, но их большая часть отсеивается на этапах просмотра резюме специалистом отдела кадров. Чтобы осуществить первичный отбор кандидатов, работник отдела кадров осуществляет отбор резюме по определенным критериям (возраст, пол, опыт в той или иной сфере, образование). Данные критерии зависят от места, деятельности компании.

Суть массового подбора – очень быстро найти большое количество работников, которые обязаны занять свои позиции и овладеть основными навыками деятельности за кратчайшие сроки.

Массовый подбор персонала любой компании основывается на следующих принципах:

1. Оперативность. Руководитель устанавливает точные сроки работы. Четко расписанный порядок найма и сжатые сроки дают возможность составить правильно график работ и четко определить затраты времени на такой поиск.

2. Масштабность. В работе над каким-либо проектом задействован полностью отдел кадров и трудовых отношений компании.

3. Работа с большим объемом информации.

4. Адаптация новых работников к внутренней политике компании.

Существуют несколько методов массового подбора персонала на предприятии:

- реклама в СМИ;
- размещение объявлений на специализированных сайтах;
- сотрудничество с биржей труда;
- массовая рассылка;

- выбор подходящей кандидатуры по электронной базе данных;
- объявление в общественном транспорте;
- посещение ярмарки вакансий;
- сотрудничество с вузами для привлечения выпускников.

На предприятиях учитывается, что если подбор массовый, это не означает, что нужно исключить проверки кандидата на профессионализм. В компаниях наоборот принято проводить тестирование и определять, достаточно ли знаний и опыта работы у каждого кандидата на ту или иную должность.

Массовость дополняется еще и комплексностью набора, так как в процессе работы могут возникнуть ряд трудностей, ведь найти подходящих кандидатов за короткий срок достаточно сложно, а также нужно учитывать ситуации, когда кандидат может отказаться от предложенной должности в самый последний день. Следует учитывать и то, что подбор позиций разноплановый – от разнорабочего до управляющего.

*Солдатова Л.И., к.э.н.
доцент*

*Солдатова А.П.
студент 3 курса*

*ФГБОУ ВПО Костромская ГСХА
Россия, г. Кострома*

АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ С ЦЕЛЬЮ ЕЕ СНИЖЕНИЯ

Аннотация: В статье проведен анализ себестоимости продукции на примере организации Костромской области

Ключевые слова: затраты, себестоимость, продуктивность, эффективность, производство, анализ

Себестоимость продукции является важнейшим показателем экономической эффективности сельскохозяйственного производства. От уровня себестоимости продукции зависят, сумма прибыли и уровень рентабельности, финансовое состояние организации и ее платежеспособность, темпы расширенного воспроизводства, уровень цен на сельскохозяйственную продукцию. Особую актуальность проблема снижения себестоимости приобретает на современном этапе [4].

Анализ себестоимости 1 ц картофеля в ООО «Мечта» начнем с изучения общей суммы затрат на производство продукции, уровня и динамики себестоимости путем расчета базисных и цепных темпов роста, чтобы установить тенденцию изменения себестоимости продукции. Динамика себестоимости 1 ц картофеля представлена на рисунке 1.

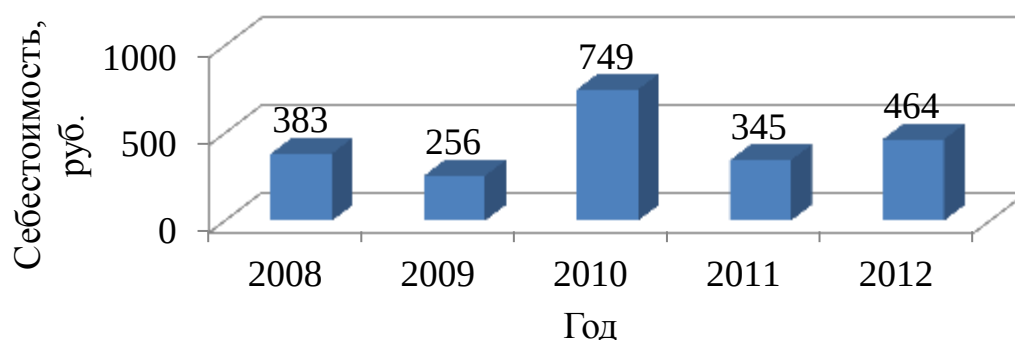


Рисунок 1 – Динамика себестоимости 1 ц картофеля в ООО «Мечта», руб.

В динамике по годам себестоимость картофеля изменяется скачкообразно. Наибольшее значение она имеет в 2010 году – 749 руб., наименьшее – в 2009 году – 256 руб. Причиной изменения себестоимости 1 центнера картофеля является рост цен на топливо, запасные части, ядохимикаты, а также гибель посевов. Для выявления причин роста себестоимости картофеля определим темпы роста себестоимости картофеля по годам. Показатели представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Темпы роста себестоимости 1 ц картофеля

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Себестоимость 1 ц картофеля, руб.	283	256	749	345	464
Темп роста базисный, руб.	1	-27	466	62	181
Темп роста цепной, руб.	1	-27	493	-404	119
Темп прироста базисный, %	1	-10	165	22	64
Темп прироста цепной, %	1	-10	193	-54	34

В сравнении с 2008 годом темп роста себестоимости картофеля имеет наибольшее значение в 2010 году, когда в результате засухи погибли посадки картофеля и валовой сбор был очень низкий. В 2011 году и в 2012 году наблюдается рост себестоимости картофеля. В сравнении с 2008 годом наибольший прирост себестоимости картофеля наблюдается в 2010 году – 165 %, а в сравнении уровня себестоимости с предыдущими годами наблюдается то понижение, то повышение темпа прироста себестоимости.

Чтобы определить за счет чего меняется себестоимость картофеля, рассмотрим далее факторы на нее влияющие. Основным фактором, влияющими на себестоимость картофеля являются затраты на 1 гектар посадочной площади. Рассмотрим как изменяются статьи затрат на производство картофеля в расчете на 1 га посадки в ООО «Мечта». Показатели представлены в таблице 2.

За анализируемый период производственные затраты возросли на 36 %, причем рост этого вида затрат идет плавно, в отличие от себестоимости 1 ц картофеля, которая зависит от валового сбора. Затраты труда на 1 га посадочной площади картофеля в сравнении с 2008 годом возросли на 25%,

но в сравнении с 2009 годом сократились в два раза. Это объясняется применением новой сельскохозяйственной техники в обработке посадочных площадей картофеля, которая не требует участия большого количества людей в производственных операциях.

Таблица 2 – Уровень затрат на 1 га посадочной площади картофеля в ООО «Мечта» в динамике по годам

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2012 г. к 2008 г., %
производственные затраты, тыс. руб.	98	102	127	147	133	136
затраты труда, чел.-час	40	100	80	50	50	125

Факторами, влияющими на производственную себестоимость картофеля являются затраты на 1 га посадок и урожайность картофеля [2]. Рассмотрим степень влияния затрат на 1 га посадок картофеля и урожайности на отклонение производственной себестоимости по показателям, представленным в таблице 3. Себестоимость 1 ц картофеля в 2012 году составила 463,92 рублей. По сравнению с 2008 годом она увеличилась на 80,82 рублей.

По сравнению с 2008 годом она увеличилась на 80,82 рублей. За счет роста урожайности себестоимость 1 ц картофеля сократилась на 122,34 руб., а за счет роста затрат себестоимость увеличилась на 41,52 руб. В целом надо отметить, что в ООО «Мечта» для снижения себестоимости 1 центнера необходимо увеличивать урожайность, но при этом необходимо стремиться к минимизации издержек в целом по производству.

Таблица 3 - Влияние изменения затрат и урожайности на отклонение себестоимости за 2012 год.

Затраты на 1 га, тыс. руб.		Урожайность , ц/га		Себестоимость 1 ц. картофеля, руб.			Отклонение (+),(-), руб.		
							Всего	в т.ч. за счет изменения уровня	
2008 г.	2012 г.	2008г .	2012 г.	2008 г.	2012 г.	при затратах 2008 г. и урожайности 2012 г.		урожайности	затрат на 1 га
97691	132680	255	286	383,1	463,92	341,58	80,82	122,34	-41,52

Себестоимость продукции складывается из нескольких видов затрат, имеющих разное производственное назначение. Различия в структуре себестоимости одинаковых сельскохозяйственных продуктов на разных сельхозпредприятиях отражают различия в уровне ведения производства, технической оснащенности, урожайности культур, производительности труда и других показателях их хозяйственной деятельности. Изучение

тенденций изменения структуры себестоимости в динамике позволяет более качественно управлять затратами, выявлять виды (элементы) затрат, сокращению которых следует уделить первостепенное внимание [4].

В расчете на 1 га затраты увеличились в 2,5 раза, а в расчете на 1 ц в 1,6 раза, что объясняется ростом цен на посадочный материал, ростом заработной платы, ростом цен на топливо и нефтепродукты, ростом затрат на мероприятия по борьбе с болезнями растений и т.п. В расчете на 1 центнер в целом наблюдается увеличение затрат. В структуре затрат 2008 года преобладали расходы по организации и управлению производством – 37,8 %, расходы на содержание основных средств – 18,6 %, затраты на химические средства защиты растений – 16,3 %, прочие затраты составили – 4,3 %. В структуре затрат 2012 года преобладают расходы по организации и управлению производством – 33,6 %, затраты на химические средства защиты растений – 20,3 %, расходы на содержание основных средств – 17,1 %, прочие затраты составили – 4,3 %.

Таблица 4 - Анализ затрат на 1 га и 1 ц картофеля

Статья затрат	Затраты на 1 га, руб.			Затраты на 1 ц, руб.			Структура затрат, %	
	2008 г.	2012 г.	+/-	2008 г.	2012 г.	+/-	2008 г.	2012 г.
Оплата труда с отчислениями на социальные нужды	1970	3152	1182	7,7	11,0	3,3	2,0	2,4
Средства защиты растений	15940	26884	10944	62,5	94,0	31,5	16,3	20,3
Семена	8900	14574	5674	34,9	51,0	16,1	9,1	11,0
Содержание основных средств	18200	22646	4446	71,4	79,2	7,8	18,6	17,1
Работы и услуги вспомогательных производств	3860	6903	3043	15,1	24,1	9,0	4,0	5,2
Услуги сторонних организаций	7659	8567	908	30,0	30,0	-0,1	7,8	6,5
Расходы по организации и управлению производством	36950	44625	7675	144,9	156,0	11,1	37,8	33,6
Прочие расходы	4211	5329	1118	16,5	18,6	2,1	4,3	4,0
Всего затрат	97690	132680	34990	383,1	463,92	80,8	100,0	100,0

Низкий процент затрат на заработную плату в общей сумме затрат объясняется снижением затрат труда, так как в последние годы ООО «Мечта» приобрело значительное количество современной техники. Следовательно, в структуре затрат произошли значительные изменения. На рост затрат на производство картофеля в ООО «Мечта» повлиял также введенный в 2008 году карантин по заболеванию полей золотистой картофельной нематодой постановлением администрации Костромской

области №74а от 25 марта 2008 года. В 2013 году после проведенных анализов данный карантин был снят постановлением администрации Костромской области №86а от 11 марта 2013 года.

К сожалению, минимизировать затраты в организации не всегда получается. Например, на полях был обнаружен вредитель – золотистая картофельная нематода. В течение 5 лет в ООО «Мечта» проводились мероприятия по локализации и ликвидации очага золотистой картофельной нематоды что требовало увеличения затрат на производство и ограничивало возможность увеличения урожайности картофеля. Такими мероприятиями являлись: оздоровление земли с помощью севооборота, внесение минеральных и органических удобрений, закупка новых нематодоустойчивых сортов. На территории поля ООО «Мечта», где был наложен карантин, внедрен противонематодный севооборот с применением непоражаемых нематодой культур, таких как: капуста, морковь, свекла, пшеница, ячмень. В поля вносились органические и минеральные удобрения. ООО «Мечта» использует нематодоустойчивые сорта картофеля: Каратоп, Розамунд, Скарб, Аврора. Вывоз картофеля и овощей осуществлялся по карантинным сертификатам, при анализе вывозимой подкарантинной продукции золотистой картофельной нематоды не выявлено.

Снижение себестоимости является одной из первоочередных задач предприятия. От уровня себестоимости продукции зависят сумма прибыли и уровень рентабельности, финансовое состояние предприятия и его платежеспособность, темпы расширенного воспроизводства, уровень закупочных и розничных цен на сельскохозяйственную продукцию. Особую актуальность проблема снижения себестоимости приобретает на современном этапе. Поиск резервов ее снижения помогает многим хозяйствам избежать банкротства и выжить в условиях рыночной экономики.

Для совершенствования управления затратами в ООО «Мечта» можно предложить внедрение в систему организации производства и управления внутренний управленческий анализ затрат. Использование управленческого анализа для внутреннего управления производственной деятельностью ООО «Мечта» предполагает деление затрат по отношению к объему производства картофеля на: переменные затраты; условно-переменные затраты; смешанные затраты; постоянные затраты.

К переменным затратам относятся затраты, которые изменяются в целом и прямо пропорционально функциональным изменениям деятельности. К таким затратам при группировке затрат по отношению к изменениям количества валового сбора картофеля относятся, оплата труда основных работников с отчислениями на социальные нужды, затраты на средства защиты растений, часть работ грузовых бортовых автомашин, работ тракторов, затраты на уборку урожая [5].

К условно-переменным затратам относятся затраты, которые

изменяются в деградационном порядке в определенном интервале анализа производственного процесса по отношению к объему производства продукции в данной отрасли к условно-переменным затратам относятся, часть оплаты труда с отчислениями на социальное страхование, начисленная работникам за объемы выполненных работ, затраты на средства защиты растений, часть транспортных расходов в расчете на объемы выполненных работ, водоснабжение, электроснабжение [6].

К смешанным затратам относятся оплата труда с отчислениями на социальные нужды бригадирам, амортизация и арендная плата по основным средствам производства, затраты на ремонт основных средств (кроме средств общехозяйственного назначения и расходов по содержанию служебного транспорта) [1].

К постоянным затратам относятся затраты, которые остаются в целом неизменными, несмотря на функциональные изменения в деятельности. К ним, в частности, относятся оплата труда с отчислениями на социальные нужды, начисленная административно-управленческому персоналу отрасли (отделения) и организации в целом, общепроизводственные расходы в части расходов на охрану труда, технику безопасности, расходов по содержанию служебного транспорта, общехозяйственные расходы [3].

Классификация затрат в части переменных и постоянных на производство картофеля в ООО «Мечта» представлена в таблице 5.

Таблица 5 – Классификация затрат на производство картофеля для проведения маржинального анализа

Показатель	Сумма, руб.	Вид затрат
Оплата труда работников, занятых на производстве картофеля	441260	переменные
Средства защиты растений израсходованные на производство картофеля	1593348	условно-переменные
Микроудобрения израсходованные на подкормку посадок картофеля	203113	переменные
Семена картофеля израсходованные на посадку	2040398	переменные
Начисленная амортизация	2344258	смешанные
Стоимость услуг вспомогательных производств списанная на производство картофеля	966457	Постоянные
Стоимость электроэнергии израсходованная на нужды картофелеводства	929921	Постоянные
Аренда автотранспорта оплаченная для перевозки картофеля	269437	Постоянные
Запасные части израсходованные на ремонт сельскохозяйственной техники, занятой на производстве картофеля	826150	Смешанные
Расходы по организации и управлению производством отнесены на картофель	6247515	Постоянные
Органические удобрения израсходованные на производство картофеля	1967256	Переменные

Общепроизводственные расходы распределены на производство картофеля	786485	смешанные
Итого по дебету счета	1857520 0	

На основе представленных выше данных представим схему формирования отчета о финансовых результатах с применением развитого директ-костинга по данным 2012 года.

Таблица 6 – Отчет о финансовых результатах с применением развитого директ-костинга по производству картофеля в ООО «Мечта» по данным 2012 года, тыс. руб.

Показатель	Значение, тыс. руб.
Выручка от продажи картофеля	22844
Переменные затраты	4652
Маржинальная прибыль	18192
Условно-переменные затраты	1593
Полумаржа 1 уровня	16599
Смешанные затраты	3957
Полумаржа 2 уровня	12642
Постоянные затраты	8733
Полумаржа 3 уровня (конечный финансовый результат)	3909

Из суммы маржинальной прибыли организацией используется 8,7% на покрытие условно переменных затрат. Из полумаржи 1 уровня – 23,8% на покрытие смешанных затрат, из полумаржи 2 уровня-69%. Поэтому в дальнейшем руководству организации необходимо использовать данные отчета о финансовых результатах с применением развитого директ-костинга для регулирования уровня затрат по предлагаемой классификации.

Использованные источники:

1. Иванова О.Е. Концепция построения интегральной оценки финансового состояния промышленного сектора экономики // Интернет-журнал «Науковедение», 2014 № 5 (24) [Электронный ресурс] - М.: Науковедение, 2014 -.- Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/19evn413.pdf>, свободный. – Загл. с экрана. - Яз. рус.,англ.
2. Иванова О.Е., Солдатова Л.И. Оценка управления затратами механизмом на основе матричного подхода // Социально – экономические проблемы современной российской экономики: коллективная монография. Ч. 1 / под общей редакцией Н.А. Адамова. М.: Издательский дом «Экономическая газета». 2013. С. 142-156.
3. Сидоркина М.Ю. Анализ развития центрального федерального округа на основе региональной группировки экономики // Интернет-журнал «Науковедение», 2013 № 3 [Электронный ресурс]- М.: Науковедение, 2013 -.- Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/19evn413.pdf>, свободный. – Загл. с экрана. - Яз. рус., англ.
- 4.Солдатова А.П., Солдатова Л.И. Анализ затрат с целью оптимизации уровня себестоимости продукции // Международный научно-

исследовательский журнал. 2014. № 2-2 (21). С. 78-79.

5.Солдатова А.П., Солдатова Л.И. Состояние и перспективы развития птицеводства в Костромской области.//Международный научно-исследовательский журнал. 2013. № 12-2 (19). С. 87-88.

6.Солдатова А.П., Солдатова Л.И. Анализ эффективности и учет производства продукции// Международный научно-исследовательский журнал. 2014. № 3-3 (22). С. 68-69.

Сопильник А.П.

*студент заочного отделения магистратуры
кафедра «Менеджмент в отраслях ТЭК»*

*Тюменский Государственный Нефтегазовый Университет
Россия, г. Тюмень*

МЕТОДИКА ИНВЕСТИЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ

Исследования в области оценки инвестиционного климата отдельных экономических систем проводятся достаточно давно. Наиболее значительный опыт накоплен в странах Европы и США; именно западные методики оценки являются первоосновой российских разработок в этом направлении.

Наибольшее распространение получил подход, определяющий инвестиционную привлекательность как совокупность общественно-политических, природно-хозяйственных и психологических характеристик. В данном направлении методика оценки осуществляется с использованием интегрального показателя надежности инвестиционного климата, для оценки которого формируется определенная совокупность частных показателей. Интегральный показатель оценки состояния инвестиционного климата рассчитывается как средневзвешенная арифметическая величина значений частных показателей:

$$EK = \frac{K_1 \cdot l_1 + K_2 \cdot l_2 + \dots + K_n \cdot l_n}{\sum_{i=1}^n l_i}, \quad (1)$$

где ИК - Интегральный показатель оценки состояния инвестиционного климата;

$K_1, K_2, \dots, K_n$ - частные показатели, а именно: финансовые, экономические, политические;

$l_1, l_2, \dots, l_n$ – веса частных показателей.

Значение К находится в интервале от 0 до 10. Чем выше значение интегрального показателя надежности инвестиционного климата, тем более благоприятным климатом обладает регион. Данная методика имеет свои недостатки, заключающиеся в размытости оценки составляющих показателей и неоднозначности оцениваемых характеристик.

Недостатком данной методики для инвестора является отсутствие

четкой видимости, насколько один регион привлекательнее другого, насколько один регион рискованнее другого, так как различия между регионами, занимающими последовательные порядковые номера, могут быть как незначительные, так и весьма ощутимые.

Широкое распространение получил подход, оценивающий инвестиционный климат страны на основе инвестиционного потенциала и определенных типов риска: экономического, финансового, политического, социального, экологического, законодательного. В данной методике интегральные показатели потенциала и риска рассчитываются как средневзвешенная сумма показателей частных значений, т.е. каждому показателю присваивается свой коэффициент значимости. Первоначально при расчете интегральной характеристики, все статистические показатели объединяются в группы на основе корреляционно-регрессионного анализа. В каждой из групп определяются наиболее главные показатели, рассчитываются средневзвешенные агрегированные показатели. В данном подходе все показатели приводятся к единому виду: доля в соответствующем виде общегосударственного потенциала и относительное отклонение от среднеегосударственного уровня риска.

Полученная в результате расчетов интегральная оценка инвестиционного климата, способствует определению интегрального рейтинга страны, рассчитываемого как средневзвешенная по весам величина.

Однако в данной методике тоже есть свои недостатки. Использование экспертных оценок может вызвать высокую вероятность неточности оценки инвестиционного климата. Преимуществом данного подхода является всестороннее рассмотрение инвестиционного климата, минимально необходимый набор статистических показателей.

$$P = n_1 \times [(1 - n_2) + (1 + n_3)] \quad (2)$$

где P – показатель инвестиционной привлекательности;

n_1 – экономическая составляющая, представляет отношение прибыли от инвестиций к вложенным средствам.;

n_2 – рискованная составляющая, в долях единицы;

n_3 – потенциальная составляющая, в долях единицы.

Все составляющие формулы (2) рассчитываются следующим образом:

$$n = \frac{\sum_{i=1}^N X_n B_n}{\sum_{i=1}^N B_n}, \quad (3)$$

где, N – число показателей.

X_n – характеристика показателя;

B_n – вес показателя.

На основе методики рассчитаем уровень инвестиционного климата для различных государств, с целью определения наиболее выгодных из них, для ведения бизнеса в нефтяной отрасли. Для этого, более оптимально проводить исследование стран с наибольшими запасами нефти, так как именно эти страны представляют большой интерес для международных

нефтегазовых компаний.

В табл.1. представлена информация по запасам нефти в порядке убывания. Это наиболее перспективные страны для вложения инвестиций. Стоит отметить, что запасы нефти Норвегии составляют лишь 0,3% от этих стран (см.рис.1.), а в масштабах мировых запасов и того меньше. Поэтому, ограничимся лишь этими 20ю странами. Также, в качестве справочной информации в табл. 1. содержится информация по годовой добыче нефти, а также показатель отношения резервов к годовой добыче. По сути этот показатель является сроком истощения запасов нефти, выраженный в годах., при нынешнем уровне добычи. Для понимания того, куда будут нацелены взгляды инвесторов в ближайшее десятилетие, интерпретируем данные из табл.1.

Таблица 1.

Доказанные запасы нефти по странам мира

№	Страна	Доказанные запасы нефти, млрд.барр.	Годовая добыча, млн.барр.	Резервы /годовая добыча
1	Венесуэла	297,6	768,99	387
2	Саудовская Аравия	267,9	3307,41	81
3	Канада	173,1	972,47	178
4	Иран	154,6	1530,69	101
5	Ирак	141,4	867,48	163
6	Кувейт	104	859,50	121
7	ОАЭ	97,8	626,92	156
8	Россия	80	3636,36	22
9	Ливия	48	631,58	76
10	Нигерия	37,2	907,32	41
11	Казахстан	30	545,45	55
12	Катар	25,4	403,17	63
13	США	20,68	2068,00	10
14	Китай	17,3	1153,33	15
15	Бразилия	13,2	776,47	17
16	Алжир	12,2	554,55	22
17	Ангола	10,5	552,63	19
18	Мексика	10,3	936,36	11
19	Эквадор	8,8	183,33	48
20	Норвегия	5,4	675,00	8

Для этого, последнюю колонку разобьем на 3 условные группы. В первую группу будут входить государства, запасы нефти которых иссякнут в течение 30ти лет. Во вторую группу, запасы которых исчерпаются в пределах 30-80 лет, и, наконец, третья группа стран, у которых запасов хватит более чем на 80 лет.

В 3 группу вошли первые 7 стран с наибольшими запасами нефти, их суммарные резервы оцениваются в 1236,4 млрд. барр. Примерно в одинаковых пропорциях находятся первая и вторая группы с запасами 169,58 млрд. барр и 149,4 млрд.барр. соответственно.

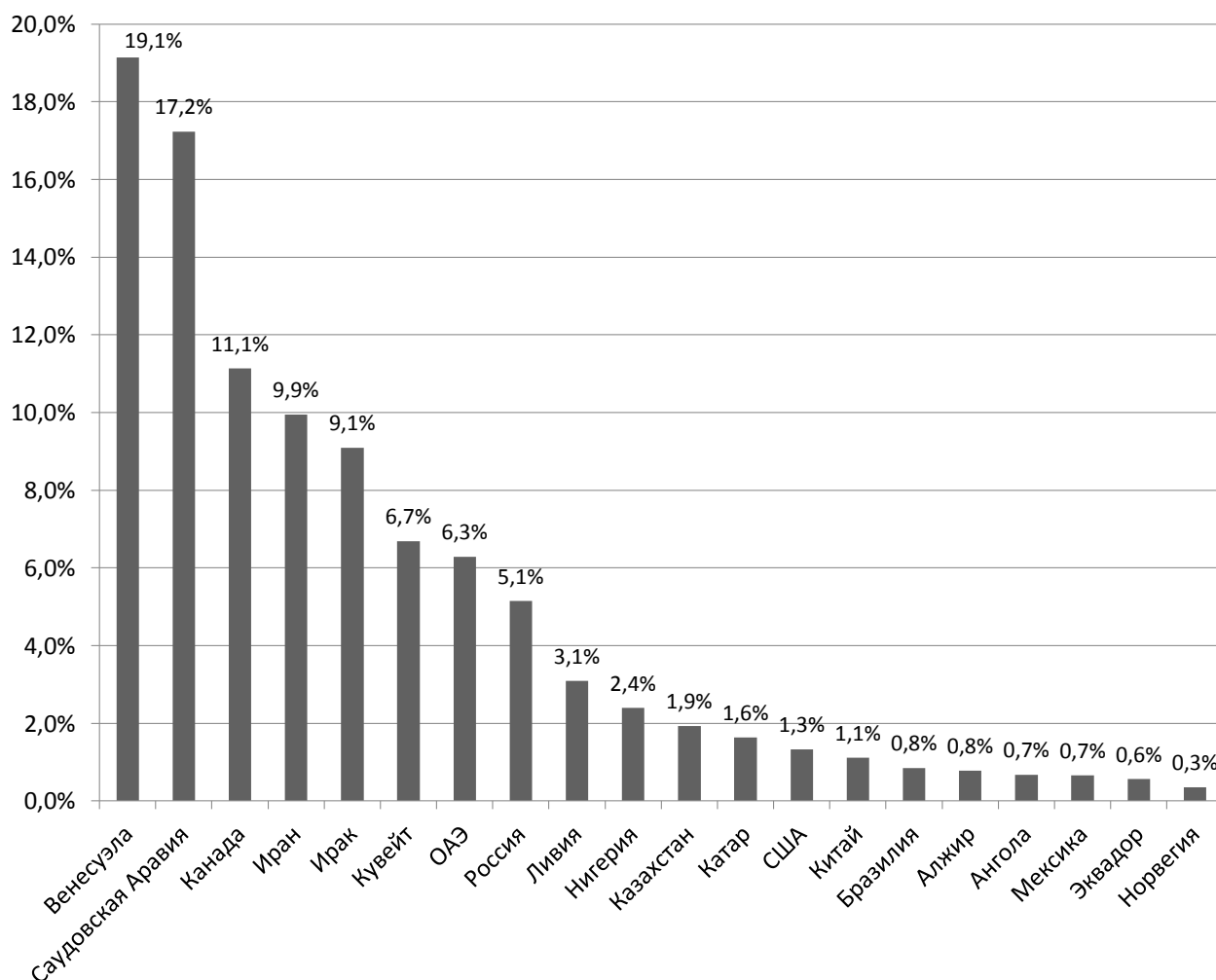


Рисунок 1. Запасы нефти по странам мира, %

Основываясь на этих данных, можно сделать вывод о том, из каких стран будет основное предложение энергоресурсов в этом веке, если не будет глобальных изменений.

Но предсказать такие процессы сегодня невозможно, а потому, необходимо пользоваться теми данными и инструментами, которыми мы располагаем на сегодняшний день, а это, различные источники информации, собранные авторитетными компаниями и агентствами, модели и теории, разработанные учеными, а также многочисленные компьютерные

программы, позволяющие обрабатывать большие массивы информации.

Поэтому, для корректного решения поставленной задачи, необходимо задействовать, по возможности, указанный выше инструментарий.

Для исключения субъективных оценок, информация была взята из отчетов Всемирного банка и соответствующих агентств.

В табл. 2. представлены показатели для расчета экономической составляющей.

В таблицу включен показатель доказанные запасы нефти. Он важен, как критерий масштаба. Так как обустройство месторождения, строительство необходимой инфраструктуры, дорог, или нефтяных портов, в случае транспортировки добываемого сырья морским видом транспорта, - является большим вложением. Также, очевидно, что для нефтегазовых компаний гораздо выгоднее заниматься проектом, где есть большие запасы ископаемого топлива, даже если на данный момент у компании недостаточно средств, для разработки всего месторождения, чем проектами, где нет больше потенциала роста добычи. В качестве примера можно привести компанию Lukoil Overseas Service B.V., которая занимается разработкой месторождения West Qurna -2 в Ираке.

Таблица 2.

Экономические показатели и налоговые условия в нефтегазовой отрасли

№	Страна	Показатель				
		Себестоимость добычи нефти, долл. США/ барр.	Доказанные запасы нефти, млрд.барр.	Средняя ставка роялти,%	Корпоративные налоги и налог на прибыль, %	Общий налог, %
1	Венесуэла	10	297,6	30	50	80
2	Саудовская Аравия	2	267,9	0	85	85
3	Канада	26	173,1	25	15	40
4	Иран	3	154,6	-	-	-
5	Ирак	5	141,4	15	70	85
6	Кувейт	2	104	15	15	30
7	ОАЭ	2	97,8	25	22	47
8	Россия	10	80	47	20	67
9	Ливия	10	48	16,7	24	40,7
10	Нигерия	21	37,2	11,7	76,4	88,1
11	Казахстан	11	30	12,5	20	32,5
12	Катар	8	25,4	7	35	42

13	США	10	20,68	21,3	35	56,3
14	Китай	12	17,3	7,5	48	55,5
15	Бразилия	10	13,2	10	34	44
16	Алжир	9	12,2	15	38	53
17	Ангола	15	10,5	10	57,8	67,8
18	Мексика	10	10,3	10	30	40
19	Эквадор	14	8,8	15,5	47	62,5
20	Норвегия	15	5,4	0	78	78

На сегодняшний день, ведется промышленная эксплуатация верхнего пласта Мишриф. Так же в планах есть разработка второго пласта Ямама, с большим содержанием сероводорода, что потребует строительства другой установки по подготовке нефти, более дорогостоящей, чем для формации Мишриф.

На данный момент компания временно отказалась от этого проекта, в связи с падением цен на нефть и наложенными на компанию санкциями, что не дает возможности для заема средств на внешних рынках капитала.

Но в перспективе, когда ситуация стабилизируется, компания сможет эффективно задействовать те мощности и ресурсы, которые она накопит за время работы в этой стране.

Также в планах есть разработка участка Блок-10, который находится недалеко от West Qurna -2. В апреле 2014 года компания начала сейсморазведку 2D. Сейсморазведочные работы в объеме 2 тыс. пог. км в течение 16 месяцев проведет геофизическая компания BGP Inc.

В качестве рисковой составляющей (табл.3.), были выбраны такие показатели, которые несут в себе потенциальные риски для ведения бизнеса.

Индекс восприятия коррупции (The Corruption Perceptions Index) — глобальное исследование стран мира по показателю распространенности коррупции в государственном секторе. Рассчитан по методике международной неправительственной организации Transparency International. Индекс восприятия коррупции представляет собой сводный индикатор, рассчитываемый на основе статистических данных и информации, полученной из экспертных источников, предоставленных международными организациями. Все источники измеряют общую степень распространённости коррупции (частотность и/или объём взяток) в государственном и экономическом секторах и включают оценку множества стран. Источники оценивают уровень восприятия коррупции экспертами, как живущими в конкретной стране, так и зарубежными, и представляют собой набор опросов предпринимателей, аналитиков по оценке коммерческих рисков и специалистов по конкретным странам из различных международных организаций.

Рейтинг стран мира по уровню терроризма (The Global Terrorism Index

2014). Институт экономики и мира (The Institute for Economics and Peace) совместно с Университетом Мэриленда (University of Maryland) представили «Глобальный индекс терроризма 2014 года».

Международный индекс защиты прав собственности (The International Property Right Index) — комбинированный показатель Международного Альянса прав собственности (The Property Rights Alliance), который измеряет достижения стран мира с точки зрения защиты прав собственности. Индекс измеряет достижения страны с точки зрения состояния и эффективности защиты прав частной собственности в таких категориях как: независимость судебной системы и беспристрастность судов, верховенство закона, регистрация собственности, доступность займов, защита интеллектуальных прав собственности, защита патентного права, уровень «пиратства».

Политическая стабильность и отсутствие насилия (Political Stability and Absence of Violence) — индекс включает показатели, измеряющие стабильность государственных институтов, вероятность резких перемен, смену политического курса, дестабилизации и свержения правительства неконституционными методами или с применением насилия. Индекс рассчитывается Всемирным банком.

Индекс несостоятельности государств (Failed States Index) — комплексный показатель, характеризующий способность (и неспособность) властей контролировать целостность территории, а также демографическую, политическую и экономическую ситуацию в стране. В 2014 году переименован в Индекс хрупкости государств (The Fragile States Index). Исследование и сопровождающий его рейтинг выпускается ежегодно независимой общественной организацией The Fund for Peace (специализируется на изучении причин и условий, вызывающих войны, и предпринимает усилия по их предотвращению) совместно с политологическим журналом Foreign Policy.

Таблица 3.

Показатели рискованной составляющей стран

№	Страна	Показатель					
		Государственный долг/ВВП (%)	Индекс восприятия коррупции	Глобальный индекс терроризма	Международный индекс защиты прав собственности	Политическая стабильность и отсутствие насилия	Рейтинг хрупкости стран мира
1	Венесуэла	34,9	2	1,62	3,4	10	76,7
2	Саудовская Аравия	13	4,7	2,71	6,5	37	73,1
3	Канада	87,4	8,9	0,95	8	85	27,4
4	Иран	12	2,2	4,9	4,2	8	87,2
5	Ирак	31,34	1,5	10	3,8	4	102,2
6	Кувейт	6,5	4,5	0,16	5,9	59	59

7	ОАЭ	43,5	6,3	0,29	7,2	77	47,6
8	Россия	8,3	2,1	6,76	4,6	21	76,5
9	Ливия	4,2	2,2	6,25	3,7	17	87,8
10	Нигерия	17,9	2,4	8,58	3,9	4	99,7
11	Казахстан	12,4	2,9	2,37	4,4	41	68,5
12	Катар	33,1	7,7	0	7,1	91	48,9
13	США	67,7	7,1	4,71	7,5	64	35,4
14	Китай	43,5	5,8	5,21	5,5	25	79
15	Бразилия	54,2	3,7	1,72	5,3	46	61,4
16	Алжир	8,1	2,9	5,52	4,3	9	78,8
17	Ангола	17,4	1,9	0,41	3,6	36	87,4
18	Мексика	35,4	3,1	4,66	5	25	71,1
19	Эквадор	22,1	2,5	1,18	4,4	23	77,3
20	Норвегия	57,5	8,6	3,57	8,2	97	23

При составлении Индекса эксперты в течение года анализируют страны мира с помощью специального системного инструмента оценки конфликтов (Conflict Assessment System Tool). Анализ проводится на основании 12 критериев — так называемых «индикаторов уязвимости» государства, которые объединены в три группы: социальные, экономические и политические.

Социальные показатели: Уровень демографического давления, уровень миграции беженцев и/или перемещенных лиц, наличие недовольных и мстительно настроенных групп, устойчивая и перманентная эмиграция из страны.

Экономические показатели: Неравномерность экономического развития, уровень экономической нестабильности.

Политические показатели: Уровень делегитимизации и криминализации государственных структур, наличие и качество общественных услуг, уровень нарушений прав человека, уровень влияния аппарата государственной безопасности в качестве «государства в государстве», уровень влияния групповых и/или клановых элит, степень вмешательства других государств или внешних политических субъектов.

В качестве потенциальной составляющей, были включены показатели, которые тем или иным образом благоприятно влияют на ведение бизнеса. Они отражены в табл.4.:

Индекс экономики знаний (The Knowledge Economy Index) — комплексный показатель, характеризующий уровень развития экономики, основанной на знаниях, в странах и регионах мира. Рассчитан по методике Всемирного банка. В основе расчета Индекса лежит предложенная Всемирным банком «Методология оценки знаний» (The Knowledge Assessment Methodology — КАМ), которая включает комплекс из 109 структурных и качественных показателей, объединенных в четыре основные

группы:

- Индекс экономического и институционального режима (The Economic Incentive and Institutional Regime) — Условия, в которых развиваются экономика и общество в целом, экономическая и правовая среда, качество регулирования, развитие бизнеса и частной инициативы, способность общества и его институтов к эффективному использованию существующего и созданию нового знания.

- Индекс образования (Education and Human Resources) — Уровень образованности населения и наличие у него устойчивых навыков создания, распространения и использования знаний. Показатели грамотности взрослого населения, отношение зарегистрированных учащихся (студентов и школьников) к количеству лиц соответствующего возраста, а также ряд других показателей.

- Индекс инноваций (The Innovation System) — Уровень развития национальной инновационной системы, включающей компании, исследовательские центры, университеты, профессиональные объединения и другие организации, которые воспринимают и адаптируют глобальное знание для местных нужд, а также создают новое знание и основанные на нем новые технологии. Количество научных работников, занятых в сфере НИОКР; количества зарегистрированных патентов, число и тираж научных журналов и так далее.

- Индекс информационных и коммуникационных технологий — ИКТ (Information and Communication Technology— ICT) — Уровень развития информационной и коммуникационной инфраструктуры, которая способствует эффективному распространению и переработке информации.

Рейтинг стран по ведению бизнеса (Doing Business) — глобальное исследование стран мира по показателю создания ими благоприятных условий ведения бизнеса. Рассчитан по методике Всемирного банка. Проект «Ведение бизнеса» посвящен анализу деятельности национальных, прежде всего малых и средних предприятий, на протяжении всего их жизненного цикла — от создания и до ликвидации, и оценке нормативных актов, регулирующих их деятельность на протяжении всего жизненного цикла. Исследование позволяет объективно оценить нормативно-правовые акты, регулирующие предпринимательскую деятельность на национальном уровне, и обеспечение их соблюдения в исследуемых странах, а также в отдельных городах на субнациональном и региональном уровнях.

Таблица 4.

Показатели потенциальной составляющей стран

№	Страна	Показатель				
		Индекс экономики знаний	Рейтинг стран по ведению бизнеса	Индекс глобальной конкурентоспособности	Индекс экономической свободы	Индекс качества государственного управления
1	Венесуэла	4,2	182	3,3	34,3	10,3
2	Саудовская Аравия	5,96	49	5,1	62,1	39,8
3	Канада	8,92	16	5,2	79,1	93,8
4	Иран	3,91	130	4	41,8	15,8
5	Ирак	2,5	156	3	35,1	8,5
6	Кувейт	5,33	86	4,5	62,5	54
7	ОАЭ	6,94	22	5,3	72,4	64,2
8	Россия	5,78	62	4,4	52,1	27,2
9	Ливия	2,91	188	3,5	38,3	8,3
10	Нигерия	2,24	170	3,4	55,6	15
11	Казахстан	5,04	77	4,4	63,3	31,5
12	Катар	5,84	50	5,2	70,8	68,3
13	США	8,77	7	5,5	76,2	84,5
14	Китай	4,37	90	4,9	52,7	34,7
15	Бразилия	5,58	120	4,3	56,6	56,5
16	Алжир	3,79	154	4,1	48,9	21,2
17	Ангола	1,08	181	3	47,9	14,7
18	Мексика	5,07	39	4,3	66,4	47,8
19	Эквадор	3,72	115	3,1	49,2	24,5
20	Норвегия	9,11	6	5,4	71,8	96,5

Исследование содержит рейтинг стран мира по показателю благоприятствия ведения бизнеса, который рассчитывается по среднему арифметическому десяти контрольных индикаторов: регистрация предприятий, получение разрешений на строительство, подключение к системе электроснабжения, регистрация собственности, кредитование, защита инвесторов, налогообложение, международная торговля, обеспечение исполнения контрактов, ликвидация предприятий.

Индекс глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index) — глобальное исследование стран мира по показателю экономической конкурентоспособности по версии Всемирного экономического форума (World Economic Forum). Индекс глобальной конкурентоспособности составлен из 113 переменных, которые детально характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Совокупность переменных на две трети

состоит из результатов глобального опроса руководителей компаний (чтобы охватить широкий круг факторов, влияющих на бизнес-климат в исследуемых странах), а на одну треть из общедоступных источников (статистические данные и результаты исследований, осуществляемых на регулярной основе международными организациями). Все переменные объединены в 12 контрольных показателей, определяющих национальную конкурентоспособность: качество институтов, инфраструктура, макроэкономическая стабильность, здоровье и начальное образование, высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность рынка товаров и услуг, эффективность рынка труда, развитость финансового рынка, уровень технологического развития, размер внутреннего рынка, конкурентоспособность компаний, инновационный потенциал.

Эксперты при составлении индекса принимают во внимание то, что экономики разных стран мира находятся на разных этапах своего развития. Значение отдельных факторов роста конкурентоспособности страны связано со стартовыми условиями, или с институциональными и структурными характеристиками, позволяющими позиционировать государство по отношению к другим странам сквозь призму развития. Исследователи постоянно совершенствуют методологию расчета индекса для того, чтобы он оставался адекватным инструментом измерения уровня конкурентоспособности в постоянно меняющейся глобальной среде.

Индекс экономической свободы (Index of Economic Freedom) — комбинированный показатель, оценивающий уровень экономической свободы в странах мира. Выпускается американским исследовательским центром The Heritage Foundation совместно с газетой The Wall Street Journal. Индекс экономической свободы рассчитывается по среднему арифметическому десяти контрольных показателей: права собственности, свобода от коррупции, фискальная свобода, участие правительства, свобода предпринимательства, свобода труда, монетарная свобода, свобода торговли, свобода инвестиций, финансовая свобода.

Качество государственного управления (Governance Matters) — глобальное исследование по показателю качества и эффективности государственного управления. Рассчитан по методике Всемирного банка. В методологии исследования используются такие индексы как:

- Эффективность работы правительства (Government Effectiveness) — индекс включает показатели, измеряющие качество государственных услуг, качество разработки и реализации внутренней государственной политики, уровень доверия к внутренней политике, проводимой правительством, качество функционирования государственного аппарата и работы государственных служащих, их компетенцию, степень их независимости от политического давления и так далее.

- Качество законодательства (Regulatory Quality) — индекс включает показатели, измеряющие способность правительства формулировать

и реализовывать рациональную политику и правовые акты, которые допускают развитие частного сектора и способствуют его развитию. С его помощью фиксируются меры, противоречащие рыночной экономике, такие как неадекватный контроль уровня цен и банковской сферы, чрезмерное регулирование развития бизнеса, торговых отношений и так далее.

▪ Верховенство закона (Rule of Law) — индекс включает показатели, измеряющие степень уверенности различных субъектов в установленных законодательных нормах, а также соблюдения ими этих норм, в частности, эффективность и предсказуемость законодательной системы, уровень преступности и отношение граждан к преступлению, отношение к исполнению контрактных обязательств, эффективность работы полиции, судов и так далее.

Для использования полученных табличных данных, необходимо привести их к общему виду с применением весовых показателей. В табл. 5. все показатели пересчитаны по формуле (3). Весовые показатели для каждого критерия указаны внизу таблицы.

Как видно, по этому показателю в лидерах находится Кувейт, наименее привлекательно выглядит Норвегия. Россия находится примерно на одном уровне с такими странами как США и Алжир. Но делать выводы на основе этих данных преждевременно.

Аналогичным образом были посчитаны показатели для рисков (табл.6.) и потенциальной (табл.7.) составляющих.

Наибольшим риском обладает Республика Ирак, что, в принципе, ожидаемо. Далее, страна в Западной Африке – Нигерия. Самым низким риском обладает Норвегия, которая по экономическим показателям оказалась на последнем месте. Сразу за Норвегией расположился Катар. Венесуэла, Россия и Алжир имеют примерно одинаковый уровень риска.

Таблица 5.

Экономические показатели и налоговые условия в нефтегазовой отрасли в пересчете с весовыми показателями

№	Страна	Показатель в баллах			
		Себестоимость добычи нефти	Доказанные запасы нефти	Общий налог	Средний балл по стране
1	Венесуэла	2,11	2,00	1,50	1,87
2	Саудовская Аравия	4,00	1,96	1,41	2,46
3	Канада	0,98	1,81	3,00	1,93

4	Иран	3,52	1,77	1,76	2,35
5	Ирак	2,92	1,74	1,41	2,02
6	Кувейт	4,00	1,63	4,00	3,21
7	ОАЭ	4,00	1,61	2,55	2,72
8	Россия	2,11	1,54	1,79	1,81
9	Ливия	2,11	1,36	2,95	2,14
10	Нигерия	1,23	1,27	1,36	1,29
11	Казахстан	2,00	1,19	3,69	2,29
12	Катар	2,37	1,14	2,86	2,12
13	США	2,11	1,06	2,13	1,77
14	Китай	1,89	1,00	2,16	1,69
15	Бразилия	2,11	0,91	2,73	1,91
16	Алжир	2,23	0,88	2,26	1,79
17	Ангола	1,63	0,83	1,77	1,41
18	Мексика	2,11	0,82	3,00	1,98
19	Эквадор	1,71	0,76	1,92	1,47
20	Норвегия	1,63	0,59	1,54	1,25
Весовой показатель		0,4	0,2	0,4	

Таблица 6.

Показатели рисков составляющей стран в пересчете с весовыми показателями

№	Страна	Показатель в баллах						
		Государственный долг/ВВП (%)	Индекс восприятия коррупции	Глобальный индекс терроризма	Международный индекс защиты прав собственности	Политическая стабильность и отсутствие насилия	Рейтинг хрупкости стран мира	Средний балл по стране
1	Венесуэла	0,349	1,6	0,243	1,32	2,25	0,767	1,09
2	Саудовская Аравия	0,13	1,06	0,4065	0,7	1,575	0,731	0,77
3	Канада	0,874	0,22	0,1425	0,4	0,375	0,274	0,38
4	Иран	0,12	1,56	0,735	1,16	2,3	0,872	1,12
5	Ирак	0,3134	1,7	1,5	1,24	2,4	1,022	1,36
6	Кувейт	0,065	1,1	0,024	0,82	1,025	0,59	0,60
7	ОАЭ	0,435	0,74	0,0435	0,56	0,575	0,476	0,47
8	Россия	0,083	1,58	1,014	1,08	1,975	0,765	1,08
9	Ливия	0,042	1,56	0,9375	1,26	2,075	0,878	1,13
10	Нигерия	0,179	1,52	1,287	1,22	2,4	0,997	1,27
11	Казахстан	0,124	1,42	0,3555	1,12	1,475	0,685	0,86

12	Катар	0,331	0,46	0	0,58	0,225	0,489	0,35
13	США	0,677	0,58	0,7065	0,5	0,9	0,354	0,62
14	Китай	0,435	0,84	0,7815	0,9	1,875	0,79	0,94
15	Бразилия	0,542	1,26	0,258	0,94	1,35	0,614	0,83
16	Алжир	0,081	1,42	0,828	1,14	2,275	0,788	1,09
17	Ангола	0,174	1,62	0,0615	1,28	1,6	0,874	0,93
18	Мексика	0,354	1,38	0,699	1	1,875	0,711	1,00
19	Эквадор	0,221	1,5	0,177	1,12	1,925	0,773	0,95
20	Норвегия	0,575	0,28	0,5355	0,36	0,075	0,23	0,34
Весовой показатель		0,1	0,2	0,15	0,2	0,25	0,1	

Таблица 7.

Показатели потенциальной составляющей стран в пересчете
с весовыми показателями

№	Страна	Показатель					
		Индекс экономик и знаний	Рейтинг стран по ведению бизнеса	Индекс глобальной конкуренто способност и	Индекс экономи ческой свободы	Индекс качества государстве нного управления	Средний балл по стране
1	Венесуэла	0,42	0,72	0,66	0,69	0,26	0,55
2	Саудовская Аравия	0,60	0,96	1,02	1,24	1,00	0,96
3	Канада	0,89	1,35	1,04	1,58	2,35	1,44
4	Иран	0,39	0,77	0,80	0,84	0,40	0,64
5	Ирак	0,25	0,74	0,60	0,70	0,21	0,50
6	Кувейт	0,53	0,84	0,90	1,25	1,35	0,97
7	ОАЭ	0,69	1,21	1,06	1,45	1,61	1,20
8	Россия	0,58	0,91	0,88	1,04	0,68	0,82
9	Ливия	0,29	0,72	0,70	0,77	0,21	0,54
10	Нигерия	0,22	0,73	0,68	1,11	0,38	0,62
11	Казахстан	0,50	0,86	0,88	1,27	0,79	0,86
12	Катар	0,58	0,96	1,04	1,42	1,71	1,14
13	США	0,88	1,93	1,10	1,52	2,11	1,51
14	Китай	0,44	0,83	0,98	1,05	0,87	0,83
15	Бразилия	0,56	0,78	0,86	1,13	1,41	0,95
16	Алжир	0,38	0,74	0,82	0,98	0,53	0,69
17	Ангола	0,11	0,72	0,60	0,96	0,37	0,55
18	Мексика	0,51	1,02	0,86	1,33	1,20	0,98
19	Эквадор	0,37	0,79	0,62	0,98	0,61	0,68
20	Норвегия	0,91	2,09	1,08	1,44	2,41	1,59
Весовой		0,1	0,25	0,2	0,2	0,25	

показатель						

По показателям потенциальной составляющей лидируют развитые страны. Норвегия, США и Канада заняли первые места. Хорошим показателем обладает Мексика, опередив Кувейт и Саудовскую Аравию. Россия в этом списке находится сразу за Китаем. Ирак здесь располагается на последнем месте, как и в расчете рискованной составляющей.

Для наглядности перенесем все данные в 3D модель (рис.2.)

3М Диаграмма рассеяния (Таблица данных 1 4v*20с)

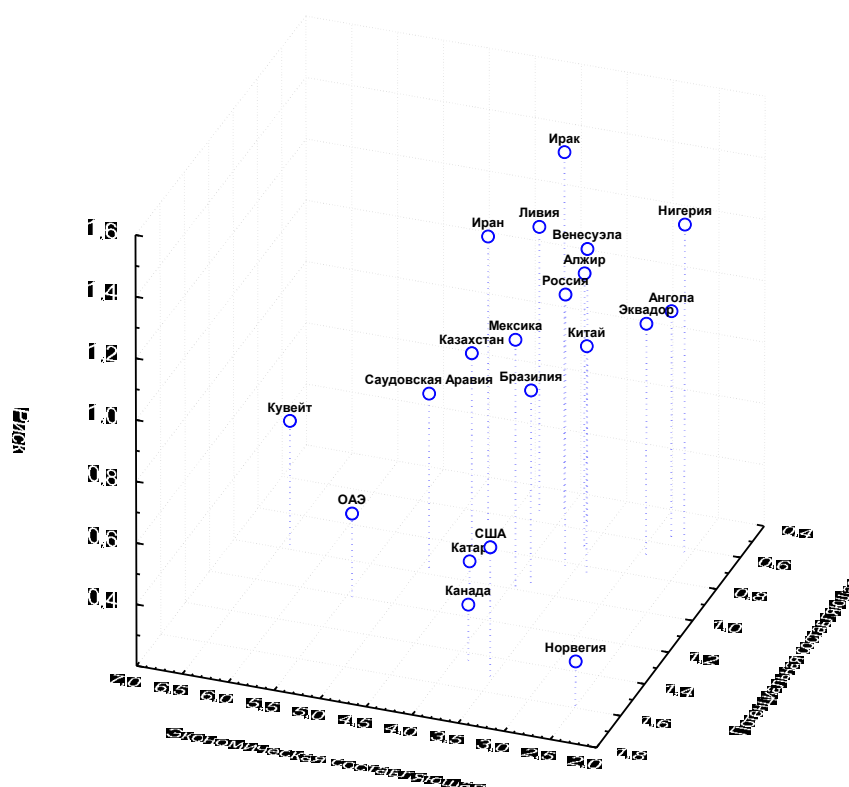


Рисунок 2. Диаграмма рассеяния по трем составляющим

На диаграмме видны страны с высокой рискованной составляющей, - Ирак, Ливия, Венесуэла, Иран, Нигерия. Фавориты по экономической составляющей - Кувейт, ОАЭ, Саудовская Аравия. Так же, как было сказано выше, страны с сильной потенциальной составляющей – Норвегия, США, Канада, Катар, ОАЭ.

Воспользуемся формулой (2) для определения инвестиционного климата в каждой стране, на основе которого можно будет принимать решение об инвестировании в ту или другую страну.

В табл. 8. страны отсортированы в порядке убывания инвестиционной привлекательности. Первые 3 места занимают страны из Персидского

залива,- Кувейт, ОАЭ, Катар. Кстати, Канада отстает всего лишь на сотую долю балла от Катара, так что можно сказать, что они делят 3 место. Похожая ситуация у Норвегии и Бразилии. Разница несущественная.

Таблица 8.

Рейтинг стран по инвестиционному климату

№	Страна	Экономическая составляющая	Рисковая составляющая	Потенциальная составляющая	Результирующий балл
1	Кувейт	3,210306	0,60	0,974975	7,611555
2	ОАЭ	2,720841	0,47	1,204037	7,434571
3	Катар	2,120904	0,35	1,141217	5,925206
4	Канада	1,931156	0,38	1,442305	5,912018
5	Саудовская Аравия	2,458332	0,77	0,963312	5,399059
6	США	1,767464	0,62	1,508124	5,105391
7	Казахстан	2,293944	0,86	0,86016	4,580799
8	Норвегия	1,253669	0,34	1,586483	4,066776
9	Бразилия	1,913518	0,83	0,949158	4,06015
10	Мексика	1,975386	1,00	0,982719	3,91038
11	Иран	2,351108	1,12	0,638482	3,559536
12	Китай	1,685343	0,94	0,834374	3,197866
13	Россия	1,812374	1,08	0,817724	3,144271
14	Ливия	2,138359	1,13	0,536127	3,016606
15	Алжир	1,791223	1,09	0,6903	2,868881
16	Венесуэла	1,869152	1,09	0,54882	2,730183
17	Эквадор	1,465064	0,95	0,675763	2,524446
18	Ирак	2,024338	1,36	0,501419	2,305422
19	Ангола	1,408666	0,93	0,550972	2,276482
20	Нигерия	1,288909	1,27	0,624234	1,749136

Подводя итог, можно сказать, что наличие больших запасов нефти или природного газа, не гарантирует приход в эту страну международных компаний и, соответственно, инвестиции. Примером этого может служить такая страна как Венесуэла. Обладая самыми большими запасами нефти в мире, по инвестиционной привлекательности она находится на 16 месте. В тот же момент, Норвегия, не обладая большими запасами, занимает довольно высокую позицию.

В особенности, нужно остановиться на Кувейте и Ираке. Эти два государства граничат друг с другом. Имеют большие запасы нефти, и условия примерно схожи. Но Кувейту удалось выйти в лидеры по многим показателям, в то время, как Ирак является непривлекательной страной для инвестирования.

В целом, полученные результаты исследования, по мнению автора, являются объективными, так как в его основе заложены результаты исследований авторитетных компаний.

Использованные источники:

1. Marcel, V., 2006, "Oil Titans: National Oil Companies in the Middle East", J. Mitchell contributor, The Royal Institute of International Affairs, London, or Brookings Institution Press, Baltimore.
2. Nickell, S., 1981, "Biases in dynamic models with fixed effects", *Econometrica*, 49, pp. 1417-1426

Сопильник А.П.

студент заочного отделения магистратуры

кафедра «Менеджмент в отраслях ТЭК»

Тюменский Государственный Нефтегазовый Университет

Россия, г. Тюмень

МЕТОДЫ МИНИМИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ

Нефтяным компаниям, вне зависимости от их статуса - международным, национальным, с преимущественным частным или государственным участием в акционерном капитале — присущи общие особенности инвестиционной деятельности, которые в основном можно свести к следующим специфическим характеристикам:

- необходимость в постоянном обновлении и модернизации основных фондов за счет ускоренной амортизации оборудования;
- высокий уровень издержек при реализации инвестиционных проектов в нефтегазовой отрасли, а также высокие удельные расходы на единицу оборудования и бурения, что связано с его чрезвычайно высокой материалоемкостью и энергоемкостью при производстве;
- долгосрочный характер инвестиций;
- необходимость создания транспортной инфраструктуры;
- высокая степень риска, связанная как с геологическими, экологическими, так и с политическими рисками, налоговыми условиями и рыночной конъюнктурой.

Следует отметить, что подобные особенности в равной степени относятся и к другим отраслям хозяйства мировой экономики, однако именно в нефтегазовой отрасли они складываются в единый комплекс условий, определяют требования к финансово-экономическим показателям проектов.

В вертикально-интегрированных компаниях, осуществляющих высокодиверсифицированную деятельность на разных уровнях нефтепереработки, а также имеющих развитую сеть представительств и филиалов в различных странах, ведущих хозяйственную и

производственную деятельность, интеграция моделей инвестиционных бизнес-процессов в единую ERP-систему позволяет повысить эффективность управления проектами, перейти к более адекватному планированию инвестиционных процессов, улучшить взаимодействие с другими структурными подразделениями компаний, в частности с финансовыми, экономическими департаментами и подразделениями по бухгалтерскому и налоговому учету и отчетности. Следует заметить, что внедрение ERP-систем в инвестиционных департаментах и подразделениях позволяет не только ускорить проведение расчетов, анализов и предварительных технико-экономических обоснований, повысить их точность, но и корректно отражать бюджеты инвестиционных проектов, расходы и денежные потоки от инвестиционной деятельности в бюджете компании, повысить точность и качество планирования, корректность предоставляемой отчетности.

На уровне функциональных подразделений, ответственных за бизнес-планирование, бюджетирование, ведение бухгалтерского учета, ERP-система обеспечивает быструю трансформацию управленческой и национальной отчетности и систему МСФО.

В компании British Petroleum наиболее эффективно ERP-системы, построенные на базе платформы Oracle, показали себя в подразделениях по развитию бизнеса и инвестиционных блоках ДЗО.

Основной задачей нефтегазовых компаний при осуществлении ими инвестиционной деятельности является минимизация риска капиталовложений в реализацию проектов, что связано со специфическими условиями отрасли — высоким уровнем удельных издержек, необходимостью значительных амортизационных отчислений в восстановление основных фондов, высокими рисками, связанными с геологической неопределенностью, и неустойчивостью конъюнктуры рынка энергоносителей.

Если минимизация геологического риска достигается за счет применения более совершенных геологоразведочных технологий, основанных на 3D моделировании данных сейсмической разведки (в частности, в компании Saudi Aramco внедрение новых технологий геологоразведки, позволило значительно ускорить обработку данных, повысить точность результатов их анализа и, тем самым, эффективность разведки), то достоверность результатов инвестиционного и финансового анализа зависит от соблюдения методик проведения подобных расчетов, от правильности расчета основных коэффициентов (WACC, норма дисконтирования) и точности и полноты исходных данных.

Следует отметить, что инвестиционный анализ проектов в нефтегазовом секторе охватывает различные этапы производственного цикла: от геологоразведки и проектов разработки новых месторождений до распределения и сбыта нефти и продуктов нефтепереработки на рынке. В связи с тем, что каждый из этих этапов имеет свои особенности в части

набора основных факторов и параметров модели, методики проведения инвестиционных расчетов заметно различаются. Например, фактор геологического риска не применяется при расчетах на этапе разработки долгосрочной стратегии на рынке энергоносителей, где определяющим является риск ценовой неустойчивости. В то же время в ходе разработки долгосрочной стратегии компании или проработки масштабных инвестиционных проектов, применяется именно весь комплекс методик, положенных в основу модели в соответствующем программном комплексе, позволяющем провести анализ результатов реализации проекта на всех этапах производственной цепочки.

Этапы нефтегазового цикла, на которых МНК производится инвестиционный анализ, различаются не только методиками, но и объемом используемых в ходе анализа данных. Если при расчете экономического эффекта инвестиционного проекта разведки и финансовых последствий его реализации достаточно принятых предпосылок роста энергопотребления, уровня удельных капитальных затрат, динамики роста издержек в отрасли, стоимости капитала, привлекаемого для финансирования проекта, то для анализа проектов на этапе сбыта или разработки рыночной стратегии требуется больший объем статистической информации как в виде временных рядов, так и различных показателей изменения конъюнктуры.

В то же время, практика инвестиционного процесса в крупных вертикально-интегрированных компаниях демонстрирует постепенную интеграцию инвестиционных процессов на различных этапах нефтегазового цикла, унификацию ключевых показателей их эффективности. Это выражается и в создании единого алгоритма проведения инвестиционного процесса, целью которого является достижение максимально точного прогнозирования результатов реализации инвестиционного проекта и их воздействие на всю экономику компании, на все этапы производственного цикла, что достигается только в рамках единой финансовой модели. Данная модель позволяет с приемлемой для адекватного бизнес - планирования точностью просчитать эффект от инвестиционного процесса, его влияние на ключевые показатели эффективности компании. Эта тенденция подкрепляется теоретической базой (необходимость унификации и стандартизации бизнес-процессов, упрочение технологической связей между этапами производственного цикла, необходимость повышения точности расчетных показателей, ужесточение требований к отчетности и прогнозам), а также достижениями в сфере информационных технологий, и их внедрением в практику разработки инвестиционных проектов. Несмотря на то, что стратегии нефтяных компаний и условия их деятельности значительно отличаются, в основу их инвестиционной деятельности положены теоретические основы современного менеджмента, организации бизнес-процессов, финансового и инвестиционного анализа.

В связи с тем, что отправной точкой инвестиционного процесса

является определение факторов риска (неопределенности), их отражения в расчетах и поиска методов их минимизации, следует обратить внимание на их классификацию, применяемую в крупных нефтяных компаниях. В частности, в компании Royal Dutch Shell к основным факторам неопределенности, которые могут негативно влиять на основные прогнозные показатели, относятся:

- колебания рыночных цен на нефть и газ;
- изменения спроса на основную товарную продукцию компании;
- колебания курсов валют;
- результативность геологоразведки, показатели дебита скважин;
- оценки имеющихся доказанных запасов сырья;
- потеря позиций на рынке и утрата технологического преимущества;
- экологические и технологические риски;
- риск определения нерентабельных и неперспективных активов для сделок поглощения;
- риск, связанный с неопределенностью результатов переговоров по сделкам слияния и поглощения (A&M) и срывом данных сделок;
- риск, связанный с ведением бизнеса в развивающихся странах, а также странах, в отношении которых международным сообществом введены экономические санкции;
- изменения в налоговом законодательстве, принципах регулирования отрасли, в т.ч. возможные конфликты законодательного и судебного характера, связанные с изменением статуса запасов, перевода их в категорию стратегических для дальнейшей национализации;
- экономические и финансовые условия рынка в странах и регионах, где ведется операционная деятельность компании;
- политические риски, связанные с отведением участков под разведку и дальнейшую добычу, получением разрешительной документации на начало реализации проекта, которые могут привести к задержке реализации проекта, дополнительным временным и финансовым затратам, влияющим на прогнозные показатели его эффективности;
- изменения в положении компании на рынке.

Очевидно, что не все перечисленные выше риски имеют количественную меру, не могут быть рассчитаны математически и, соответственно, использованы в расчетах. Наиболее простая методика заключается в отражении рисков в ставке дисконтирования, применяемой в расчетах основных показателей проекта. Недостатком этого метода является сильное усреднение значений, отсутствие вариации значений риска во времени, статичность модели. Именно в силу сложности определения вероятности наступления указанных рисков, а также их количественной меры, выраженной математически, получение достоверных данных прогнозного анализа с учетом данных рисков представляется крайне затруднительной задачей. В большинстве случаев вероятность наступления рисков

оговаривается отдельно и они рассматриваются наряду с форс-мажорными обстоятельствами. В частности, во всех документах компании Royal Dutch Shell, имеющим отношение к прогнозным данным, сценариям и стратегии, подчеркивается их вероятностный характер и для них используется термин forward – looking statements (прогнозные утверждения), в отличие от statements of historical facts (утверждений, основанных на исторических фактах). Прогнозные утверждения основаны на ожиданиях, расчетах и допущениях и могут быть подвержены значительным изменениям и отклонениям под воздействием перечисленных выше рисков. Так, в годовом отчете British Petroleum за 2013 г. особо отмечается тот факт, что операционная деятельность компании, связанная со сбытом нефти и нефтепродуктов, подвержена таким неблагоприятным условиям рынка нефти, как высокая волатильность и низкая прогнозируемость колебаний цен на нефть.

Основная проблема, стоящая перед компаниями по минимизации рисков, состоит в подборе решений, которые могут компенсировать негативное влияние факторов риска, разработке сценариев развития внешней среды. Именно матрица различных сценариев позволяет оценить чувствительность основных показателей проекта и ключевых показателей эффективности компании, а также зависимость финансового состояния компании от основных факторов.

Результатом широкого использования методик анализа экономической эффективности инвестиционных проектов в нефтегазовой отрасли, и разработанных на их основе моделей, стало повышение точности финансового анализа проектов и оценки их эффективности для компании в целом, а также снижение рисков, связанных с принятием ошибочных решений на этапе реализации инвестиционных проектов и определения их основных параметров. Одним из основных условий адекватности данных моделей и высокой степени соответствия реальности их результатов является корректность использованных в расчетах в качестве базовых условий прогнозных макроэкономических данных и показателей конъюнктуры рынка углеводородов, которые и определяют, в конечном счете, доходную часть анализируемого инвестиционного проекта. Корректность этой информации приобретает еще большее значение на следующих этапах нефтегазового цикла, следующих после непосредственно этапов добычи и транспортировки.

По мере приближения к этапам сбыта сырья на оптовом или розничном рынках потребителей возрастающую роль, начинает играть страхование рисков (хеджирование), связанных с возможной ценовой неустойчивостью на рынке нефти и газа и продуктов их переработки.

Прогнозирование цены на нефть и выбор правильной тактики хеджирования может быть решены только при наличии необходимой информации и значительного объема данных, особенно статистической

информации, представленной в виде временных рядов. На основе временных рядов значений можно установить корреляцию и взаимосвязь между двумя или более переменными, исследовать и выявить зависимость одних изменяющихся показателей от других, установить причинно-следственную связь явлений, которые на первый взгляд представляются совершенно независимыми друг от друга.

Программа решения данной проблемы должна включать анализ корреляции между фьючерсными ценами и ценами спотового рынка на основе многолетних статистических наблюдений. Обработка большого объема статистических данных требует применения математически точных методов, положенных в основу соответствующего программного обеспечения.

Наибольшее применение математические методы анализа приобрели в сфере прогнозирования изменений котировок и курсов на фондовых и финансовых рынках.

Насущная необходимость с научной точностью прогнозировать изменения курсов валют и котировок акций привела к тому, что финансовый и фондовый рынки стали первыми сферами применения программных средств математического моделирования.

Основоположниками программной эконометрики и компьютерного моделирования экономических процессов являются Мертон, Шольс, Шарп, Рагнар Фриш, Ян Тинберген, К. У. Грангер и Р. Ф. Энгл.

Стандартное отклонение является мерой рассеяния величин параметров, позволяет измерить качество статистических ошибок и является общим показателем волатильности при анализе временных рядов и оценкой вероятного отклонения фактической доходности на финансовых рынках от ожидаемой. Стандартное отклонение вычисляется по формуле (1):

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{j=1}^N (x_j - \mu)^2}{N-1}}, \quad (1)$$

где:

σ – стандартное отклонение,

μ – среднее значение параметра x в диапазоне N ,

x – параметр, измеряемый в диапазоне N с шагом j .

Более совершенным и сложным инструментом анализа волатильности является ARCH-модель, которая моделирует волатильность в виде суммы константной базовой волатильности и линейной функции абсолютных значений нескольких последних изменений измеряемого параметра, в случае с финансовым рынком — цен, курсов валют и котировок акций. При этом уровень волатильности (стандартное отклонение доходности финансового инструмента) рассчитывается по следующей формуле (2) (ARCH(N)) [1, с. 126]:

$$\sigma(N) = \sqrt{\mu + \sum_{j=1}^N (x_{t-j})^2 \times b_j}, \quad (2)$$

где:

$\sigma(N)$ – волатильность,

μ – постоянная базовая волатильность,

N - диапазон изменений (измерений) параметра,

b – весовые коэффициенты, определяющие степень влияния предыдущих изменений параметра на текущее значение волатильности.

Дальнейшим расширением ARCH-модели является GARCH - модель волатильности, где на текущую волатильность влияют как произошедшие изменения параметра, так и предыдущие оценки волатильности. Согласно данной модели (GARCH(N,M)) расчет волатильности производится по следующей формуле (3) [1, с. 128]:

$$\sigma(N, M) = \sqrt{\mu + \sum_{j=1}^M c_j \times (\sigma_{t-j})^2 + \sum_{j=1}^N (x_{t-j})^2 \times b_j}, \quad (3)$$

где:

$\sigma(N, M)$ – волатильность,

M – количество предшествующих оценок волатильности изменяющегося параметра x в диапазоне N с шагом j .

c, b – весовые коэффициенты, определяющие степень влияния предыдущих оценок волатильности на её текущее значение.

На основе приведенных формул рассчитывается корреляция — показатель систематической и обусловленной связи между рядами данных, характеризующий степень согласованности изменений двух переменных. Коэффициент корреляции (находящийся в диапазоне от +1 до -1) вычисляется по следующей формуле (4):

$$r(x, y) = \frac{\sum_{j=1}^N (x_j - \mu_x) \times (y_j - \mu_y)}{\sqrt{\sum_{j=1}^N (x_j - \mu_x)^2 \times \sum_{j=1}^N (y_j - \mu_y)^2}}, \quad (4)$$

где:

$r(x, y)$ - коэффициент корреляции параметров x и y в диапазоне N ;

μ - среднее значение показателей x и y соответственно.

На основе вычислений коэффициента по указанной формуле осуществляется корреляционный анализ данных, имеющий своей целью выявление математического представления структурной зависимости между временными рядами нескольких параметров. Путем возведения коэффициента корреляции в квадрат (r^2) рассчитывается коэффициент детерминации. Данный коэффициент изменяется в пределах от 0 до 1 и служит показателем того, насколько тесно соотносятся две экономические переменные.

Дальнейшим этапом математического статистического анализа является расчет показателя ковариантности (ковариации) — меры взаимодействия и взаимозависимости двух переменных. Коэффициент ковариантности

рассчитывается по формуле (5):

$$\sigma(x, y) = r(x, y)\sigma_x\sigma_y, \quad (5)$$

где:

$\sigma(x, y)$ - ковариантность;

$r(x, y)$ - коэффициент корреляции параметров x и y в диапазоне N ;

$\sigma_x\sigma_y$ — стандартное отклонение параметров x и y соответственно.

Два последних показателя — корреляция и ковариантность позволяют перейти на более высокий уровень макроэкономического математического анализа — к установлению научно обоснованных взаимозависимостей выявлению закономерностей и определению влияющих факторов внешнего и внутреннего порядка. На основе полученных данных, в свою очередь, возможна разработка расчетных математических моделей протекающих экономических процессов и поведения макроэкономических показателей.

Совершенно очевидно, что быстрые расчеты вручную по подобным формулам, за исключением стандартного отклонения, в диапазоне нескольких тысяч наблюдений изменения (динамики) параметра затруднены. В то же время, согласно теории больших чисел и основным законам статистики, точные измерения при небольшом наборе зафиксированных значений невозможны и не имеют смысла. Таким образом, первой предпосылкой появления эконометрических компьютерных программ была необходимость быстрой обработки вводимых временных рядов финансовых показателей на регрессионных моделях ARCH и GARCH.

Ниже на рис.1. приведен график цены на нефть марки Brent в период с 1987 г. по 2015 г. Вся информация и графики обработаны в программах Microsoft Excel 2013 Statsoft Statistica 10 Enterprise.

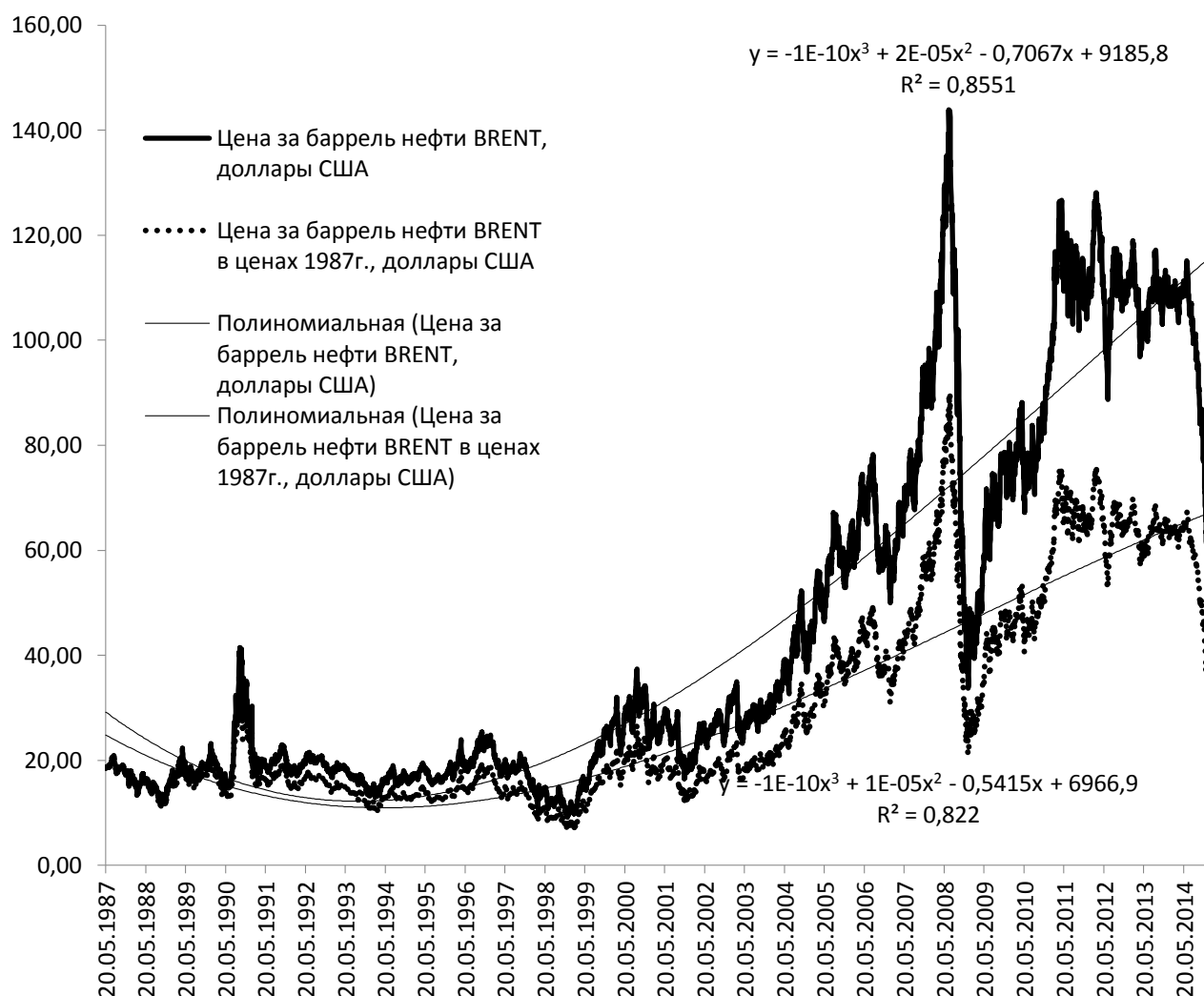


Рисунок 1. Цена на нефть марки Brent в период 1987-2015гг

Проверим, соответствует ли график цены нормальному распределению. Для этого построим вероятностный график нормальной величины. Этот график предоставляют быстрый способ проверки того, что данные соответствуют нормальному распределению. Пример того, как должен выглядеть нормальный вероятностный график нормальной величины, представлен на рис.2.

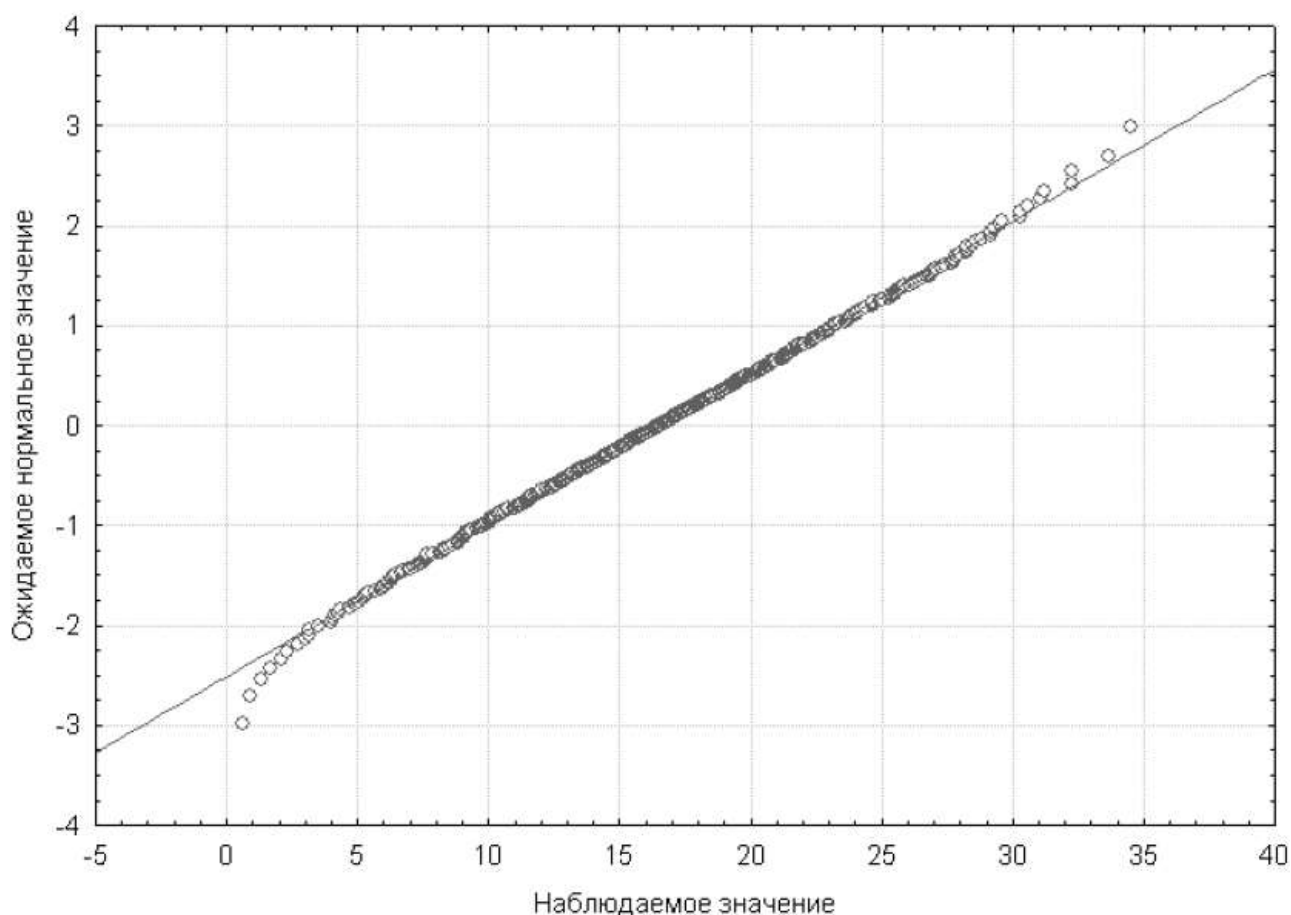


Рисунок 2. Нормальный вероятностный график нормальной величины

Построение нормального вероятностного графика делается следующим образом. Вначале значения ранжируются по порядку. Из этих рангов, значения Z (т.е., нормированные значения нормального распределения) вычисляются на основе предположения, что данные подчиняются нормальному распределению. В частности, нормально распределенное значение z_j для j ранга с количеством наблюдений n вычисляется по формуле (6):

$$z_j = \Phi^{-1}\left[\frac{3j-1}{3N+1}\right], \quad (6)$$

где:

Φ^{-1} - это обратная функция стандартного нормального распределения (переводит нормальную вероятность p в нормальное значение Z).

Эти значения Z откладываются по оси y на графике. Если наблюдаемые значения (отмеченные по оси x) подчиняются нормальному распределению, то все значения должны лечь на прямую на графике. Если значения не подчиняются нормальному закону, то они отступят от этой прямой. Нормальный вероятностный график для цены на нефть изображен на рис.3.

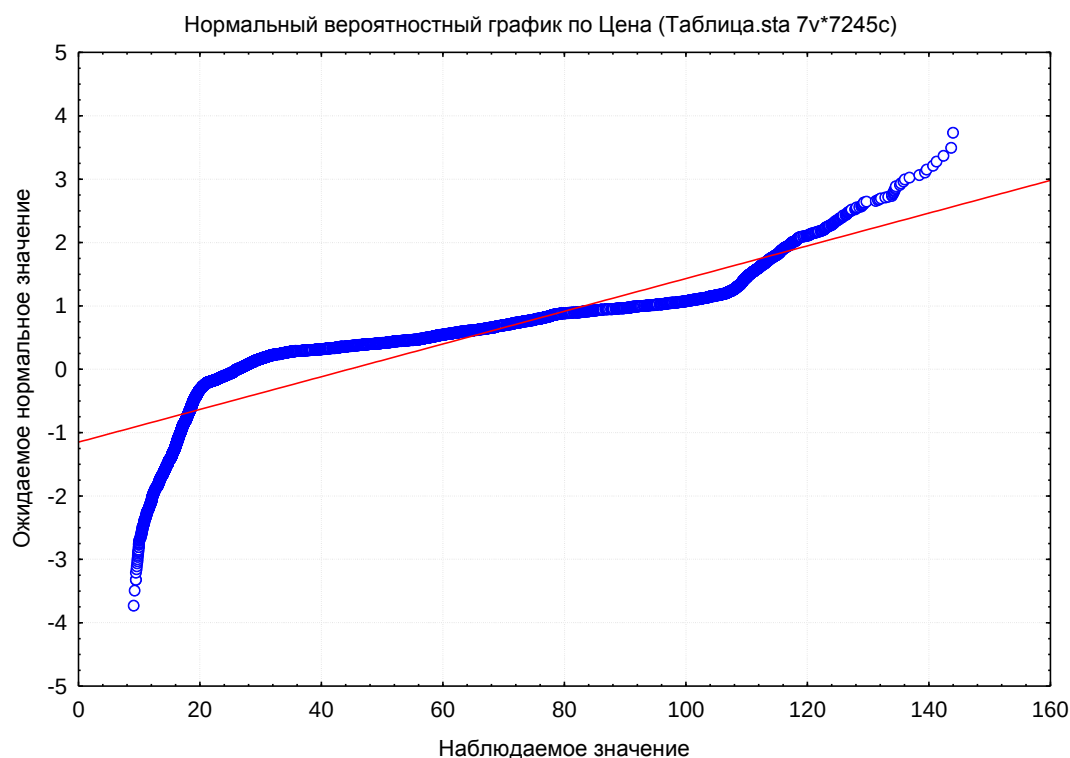


Рисунок 3. Нормальный вероятностный график цены на нефть марки Brent

Как видно из рис.3, наблюдаемые значения не ложатся на прямую графика, следовательно, исторические данные цен на нефть не соответствуют нормальному распределению.

Также в рамках исследования был проведен квантиль - квантиль анализ данных, использующийся для нахождения теоретического распределения, которое лучше всего подходит для исходных данных. Исходя из выводов данного анализа, можно сделать вывод, что динамика цен на нефть не укладывается в рамки какого-либо вида распределения случайной величины, из известных на сегодняшний день.

По всей видимости, это происходит потому, что на любой биржевой товар, а в большей степени на нефтяной рынок, влияет слишком много геополитических факторов, что заставляет цену постоянно колебаться, на ожиданиях участников рынка о возможном сокращении или увеличении поставок, в основном, конечно же, из богатых нефтью стран Персидского залива. В рамках классических законов экономики, когда предложение товара, определяется его спросом, вероятно, цена на нефть была бы более стабильна и предсказуема. Тем более, что спрос на нефть является довольно прогнозируемым, так как есть динамика потребления по различным странам. С применением новейшего программного обеспечения, можно рассчитать эти параметры на долгие годы вперед, с учетом даже фактора замещения нефти другими видами энергии.

Проблема в прогнозе цены на нефть, также заключается в слишком большом количестве стран и компаний экспортеров. Политика этих

компаний заключается в получении максимальной выгоды сегодня, соответственно, они стараются добывать максимальное количество ископаемого топлива, которое позволяют геологические условия конкретного месторождения, без нанесения серьезного урона, вызванного хищнической эксплуатацией. Также, эти страны боятся, что их долю займут другие участники рынка.

Стоит отметить, что в периоды с 1987-1997гг. и 2000-2009гг. график цены на нефть с небольшими допущениями укладывается в модель нормального распределения. На рис.4 и рис.5 представлены графики логнормального распределения этих временных периодов.

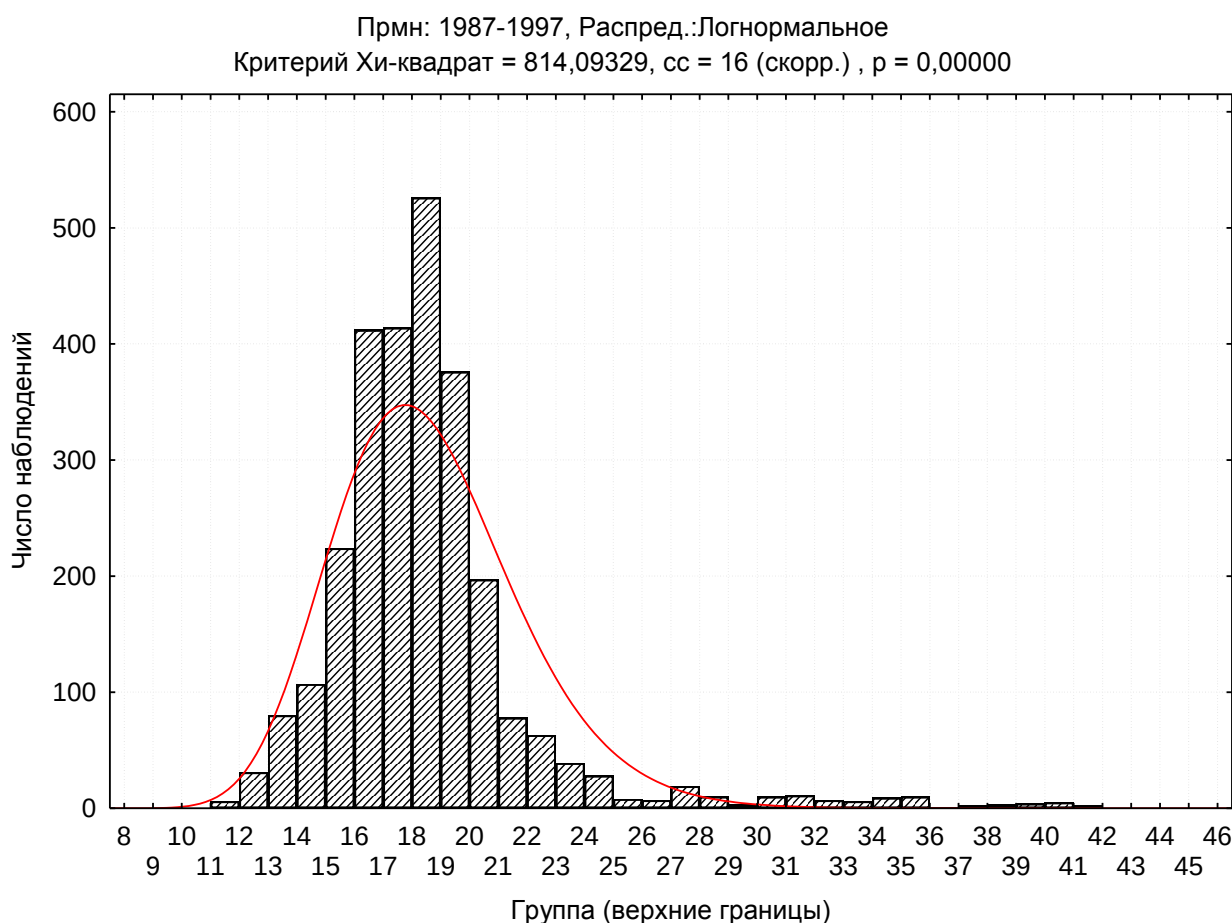


Рисунок 4. Логнормальное распределение цен на нефть марки Brent в период 1987-1997гг.

Данные были проверены с помощью графиков вероятность – вероятность (рис.6, рис.7), показывающих, насколько хорошо выбранное теоретическое распределение подходит для исследуемых данных. На графике В-В сравниваются исследуемая эмпирическая функция распределения с функцией теоретического распределения, чтобы оценить подгонку теоретического распределения к данным.

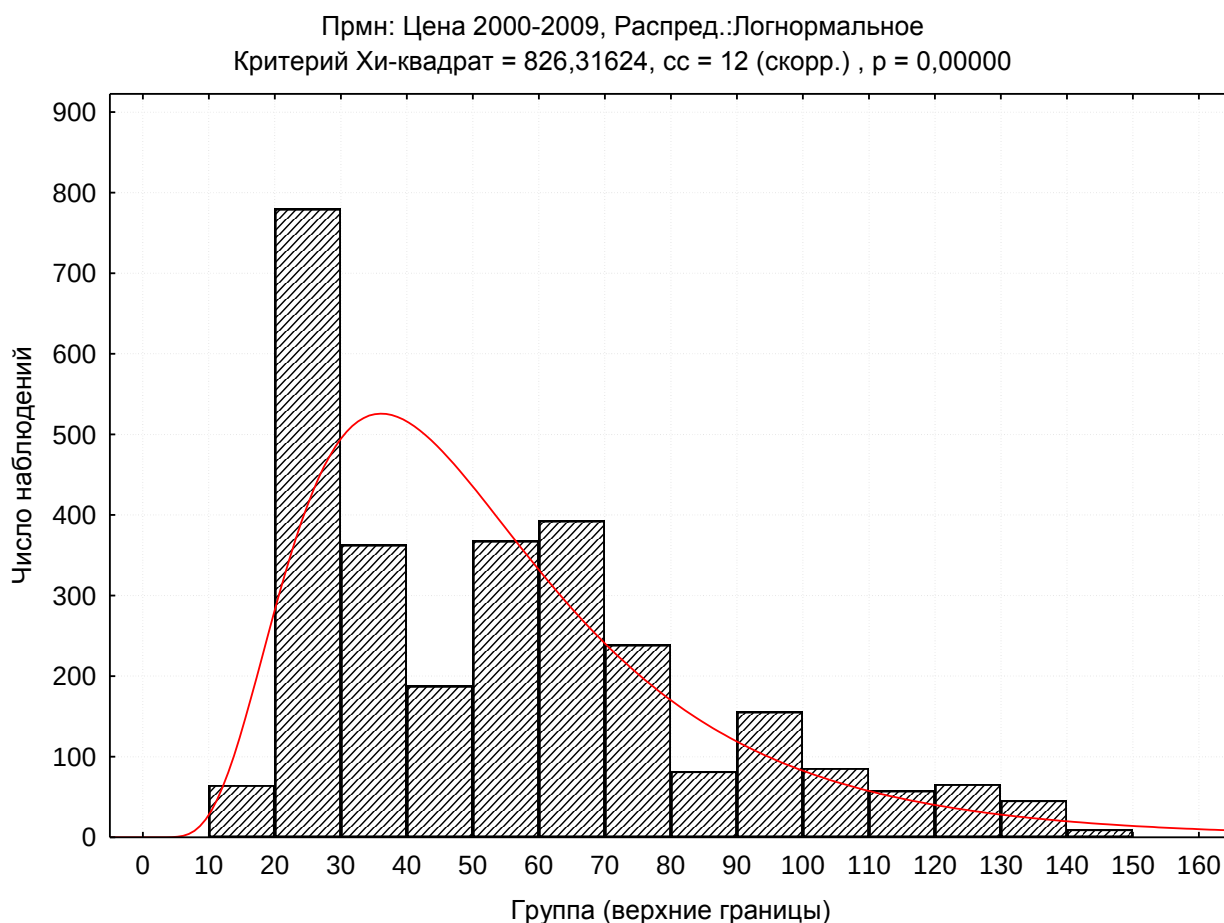


Рисунок 5. Логнормальное распределение цен на нефть марки Brent в период 2000-2009гг.

Если все точки на этом графике попадают на диагональную прямую, то можно сделать вывод, что теоретическое кумулятивное распределение в достаточной мере аппроксимирует исследуемое распределение.

Если не все точки ложатся на диагональную прямую, то можно определить, где данные подчиняются распределению, а где нет (например, если точки формируют S – образную кривую относительно диагональной прямой, то необходимо их преобразовать, чтобы подогнать их к нужному распределению). Чтобы построить этот график, функция теоретического распределения должна быть точно задана. Поэтому параметры распределения должны быть или определены пользователем, или вычислены из данных.

Вообще, если исследуемые точки подчиняются выбранному распределению с соответствующими параметрами, то они лягут на прямую линию графика В-В.

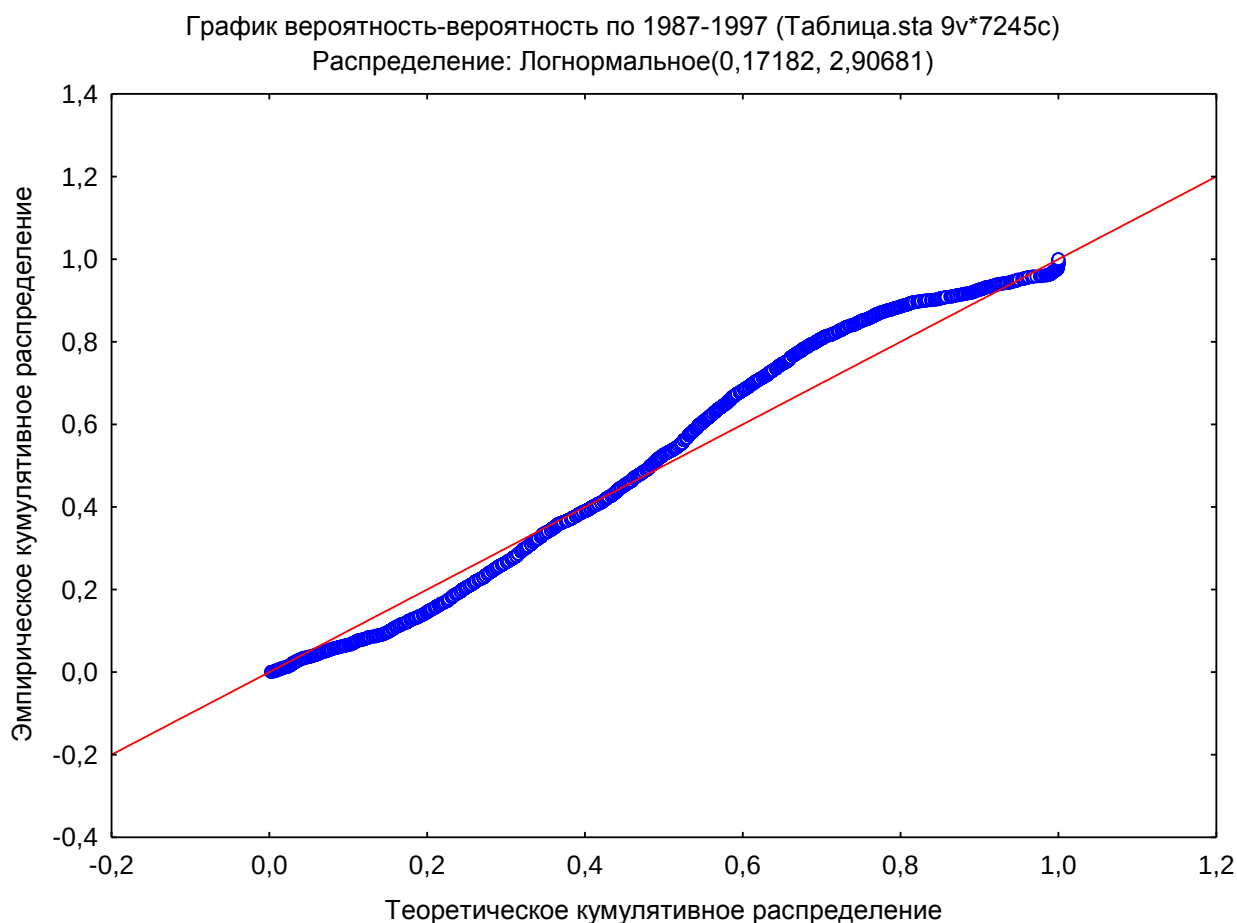


Рисунок 6. График вероятность – вероятность для логнормального распределения цены на нефть марки Brent в период 1987-1997гг.

В заключение стоит отметить, что существуют способы прогнозирования цен, с помощью аналитических инструментов, таких как нейронные сети, но они требуют большего количества входных данных, на основе которых система будет обучаться, и, в последствии, строить прогнозы. Также, входные данные должны коррелироваться между собой.

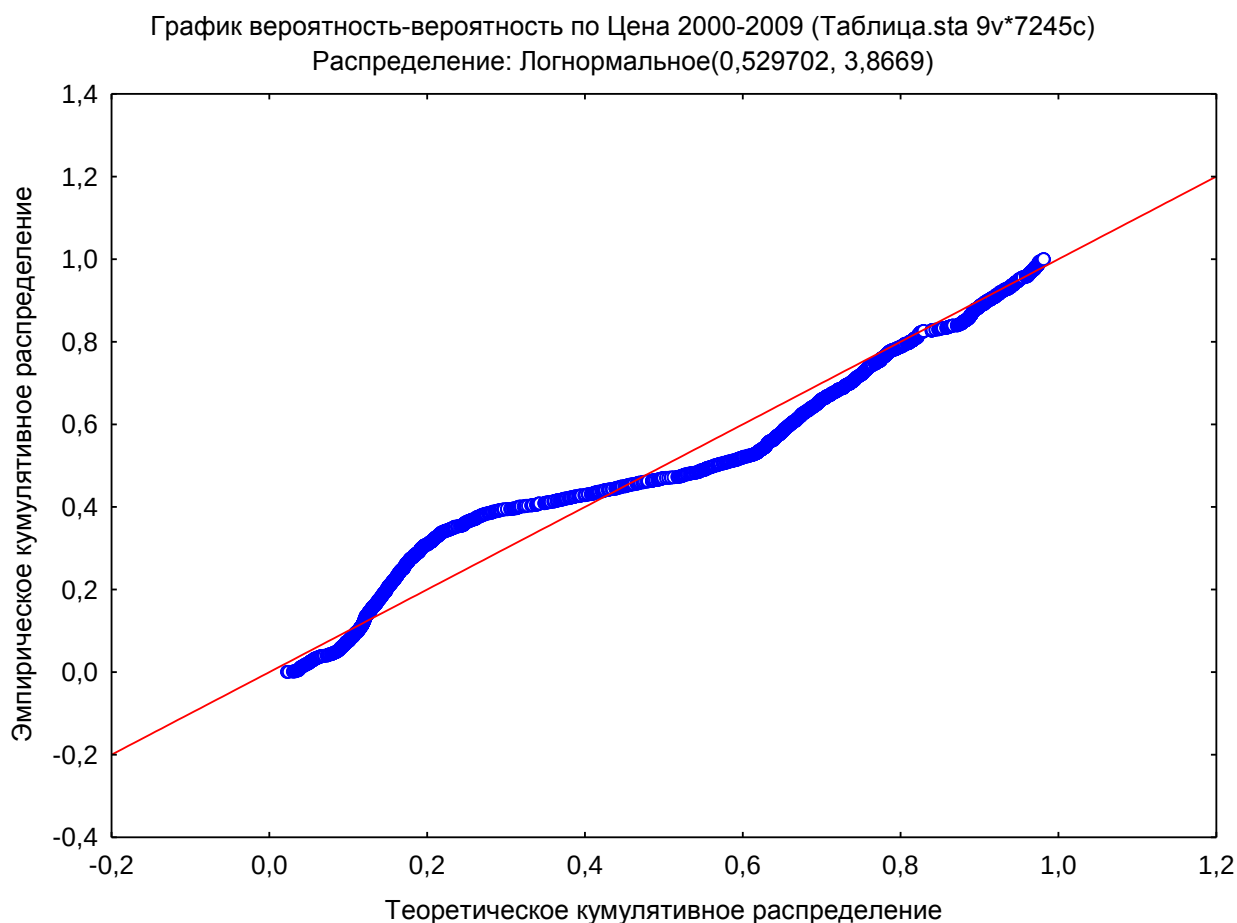


Рисунок 7. График вероятность – вероятность для логнормального распределения цены на нефть марки Brent в период 2000-2009гг.

Использованные источники:

1. Громыко Г.Л. Теория статистики. - М.: Инфра-М, 2004.
2. Джонстон Д. Анализ экономики геологоразведки, рисков и соглашений в международной нефтегазовой отрасли. — М.: «Олимп-Бизнес», 2005.

Сопна К. М.
финансовый директор
ООО «Спецпродукт»
Россия, г. Новосибирск

**ИНФОРМАЦИЯ И ЭНТРОПИЯ
КАК МАКРОПАРАМЕТРЫ
ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ**

Аннотация: В работе рассматривается подход к описанию поведения массовых динамических систем, таких как, например, финансовые рынки, с помощью статистических макропараметров энтропии и количества информации

Ключевые слова: информация, финансовые рынки, экономика,

ВВЕДЕНИЕ

Любые экономические системы, в том числе и финансовые рынки, имеют такую особенность, как массовость, затрудняющую их непосредственное регулирование. Анализ и прогнозирование поведения каждого участника в отдельности нереальная задача. При этом, зачастую персональные цели участников не совпадают с потребностями общества, являющегося владельцем этой системы. Поэтому регулирование экономических систем осуществляется с помощью нескольких ключевых параметров (например, норма обязательных резервов), а анализ динамики состояния системы осуществляется с помощью макропараметров (например, различные фондовые индексы). На сегодняшний момент основными используемыми макропараметрами являются финансово-экономические (базирующиеся на ценах, натуральных объемах и их процентных соотношениях). Но в конце 1990-х годов появились идеи использования статистических макропараметров, в частности энтропии [1, 2, 3]. Данное направление науки получило название эконофизики, потому что ее идеи пришли из термодинамики, которая описывает макроравновесие сред, состоящих из огромного количества частиц (атомов и молекул), индивидуальное поведение которых так же не может быть подвержено непосредственному управлению.

Основанием для переноса термодинамических законов являются следующие аналогии: очень большое количество участников, обладающих некоторой свободой поведения; парные взаимодействия; законы сохранения при взаимодействиях [4]. В таблице 1 приведена расшифровка соответствия аналогичных понятий.

Таблица 1

Соответствие понятий в экономике и термодинамике

Термодинамика	Финансовый рынок
Газ содержит большое количество хаотично движущихся молекул	Рынок содержит большое количество участников, которые постоянно изменяют свое состояние
Молекулы в газе постоянно взаимодействуют, соударяясь друг с другом в процессе хаотического движения	Участники на рынке постоянно совершают между собой сделки
При соударениях выполняется закон сохранения энергии	В любой сделке сохраняется общее количество денег участников

1. ЗАКОН НЕУБЫВАНИЯ ЭНТРОПИИ

Одним из основных принципов термодинамики является второй закон [5], который гласит, что любые процессы в замкнутой термодинамической системе протекают только в направлении возрастания энтропии. С учетом

трактовки энтропии, как меры беспорядка (хаоса) этот закон получил следующую нестрогую бытовую формулировку: всякая массовая динамическая система без влияния извне стремится к максимально беспорядочному состоянию [6]. Приведем пример. Капнем в чашку кофе каплю молока. Если подождать некоторое время, то частицы молока равномерно распределятся по всей чашке, и уже никогда не соберутся обратно в каплю.

Для финансовых рынков имеют место аналогичные тенденции. Представим, что на некотором рынке с большим числом участников, скажем 50 тысяч человек, в начальный момент времени каждый участник обладает одинаковой суммой денег. Очевидно, что после совершения некоторого количества сделок состояния участников хаотически изменятся, и практически невероятно, что в некоторый момент времени в последующем исходная ситуация повторится (у каждого из 50 тысяч участников будет равная сумма денег).

В результате математического анализа упрощенных моделей (аналогов модели идеального газа в термодинамике) различных экономических систем [2, 4, 7] и, в том числе, финансовых рынков было строго доказано, что устойчивым положением равновесия для этих моделей является состояние с максимально возможным значением энтропии. Энтропия системы определяется формулой [7]

$$S = \sum_{m=0}^{\infty} n(m) \ln \left(\frac{N}{n(m)} \right) = N \sum_{m=0}^{\infty} v(m) \ln \left(\frac{1}{v(m)} \right) \quad 1)$$

Здесь $n(m)$ – количество участников, обладающих состоянием m , N – общее количество участников системы, $v(m) = n(m)/N$ – доля участников с состоянием m . На рис. 1 представлена зависимость энтропии от числа проведенных сделок для модели простейшей экономики [7].

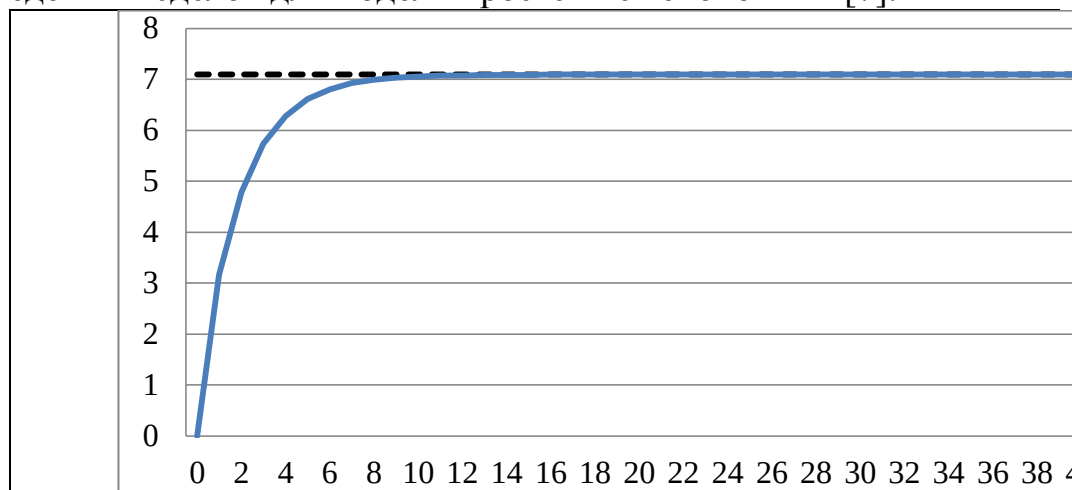


Рис. 1. Динамика изменения энтропии для модели простейшей экономики ($N = 50000$ участников)

Из рисунка видно, что в ходе эволюции (по горизонтали отложено

количество проведенных сделок в десятках тысяч) энтропия системы растет пока не достигнет своего максимума (отмечено пунктиром). Это состояние системы является равновесным. Распределение денег между участниками в положении равновесия подчиняется экспоненциальному закону [7]

$$n(m) = \frac{N}{T} \exp\left(-\frac{m}{T}\right), \quad 2)$$

где $T = M_0/N$ – «среднее» состояние участников системы, а M_0 – общее количество «реальных» денег в системе (аналог денежного агрегата M_0). Аналогичное распределение по уровням энергии имеют молекулы идеального газа [5]. Это распределение называется распределением Больцмана. В нем, в знаменателе показателя экспоненты стоит температура газа, поэтому в некоторых работах по экономфизике «среднее» состояние участников T также называется температурой системы.

Открытой статистики по распределению денег у участников реальных финансовых рынков нет. Для проверки уравнения (2) были проанализированы доходы и состояния граждан США и Великобритании на основании подоходного и имущественных налогов (для указанных стран эти данные являются вполне репрезентативными) [8]. Также, была проведена оценка распределения доходов в США, Великобритании и России по распределению репрезентативных расходов, таких как покупка новых автомобилей [9]. Проведенный анализ подтвердил, что фактические доходы и состояния населения распределены в соответствии с экспоненциальным законом (2). Небольшое отклонение от экспоненты наблюдается только у 5% «самых богатых» состояний, которые распределены в соответствии с законом Парето $n(m) = C m^{-a}$.

2. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИНФОРМАЦИИ НА ДИНАМИКУ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

Главной перспективой использования энтропии (1) для прогнозирования динамики финансовых рынков является ее трактовка как информационной емкости. Клод Шеннон доказал [10], что если мы получим N сообщений x из некоторого множества X , то, при $N \rightarrow \infty$, суммарная информационная емкость последовательности этих сообщений будет близка к энтропии

$$S \approx J(x_1 x_2 \dots x_{N-1} x_N).$$

Примечание: в оригинале Шеннон доказал эту теорему для удельной энтропии на сообщение $h = S/N = \lim_{N \rightarrow \infty} J/N$. Для количества информации используется логарифмическая мера $J(x) = -\ln p(x)$ [11] (здесь $p(x)$ – вероятность сообщения x). Основанием для этого является тот факт, что для оптимального кодирования элемента из множества, содержащего K

равновероятных элементов, необходимое количество кодовых символов пропорционально $\ln K$.

Основным отличием финансовых рынков от термодинамических сред является подверженность участников информационному влиянию. Один из самых наглядных примеров – обвал 24 июля 2008г. котировок компании «Мечел» в результате распространения в СМИ фразы про доктора [12].

В термодинамике мы можем уменьшить энтропию, лишь затратив энергию «извне», например, сжав газ при постоянной температуре, совершив при этом работу A [5]. Поскольку финансовые рынки могут принимать более упорядоченное состояние (с точки зрения энтропии) под воздействием лишь только внешней информации мы вынуждены добавить еще одно «информационное» слагаемое в уравнение для изменения энтропии

$$\Delta S = \frac{1}{T} \Delta U + \frac{1}{T} A + J. \quad 3)$$

Примечание: первое слагаемое – изменение внутренней энергии – при постоянной температуре будет равно нулю. В термодинамике принято соглашение, что если $A > 0$, то это работа расширения газа, если $A < 0$, то это работа по сжатию газа, то есть при сжатии $\Delta S < 0$. Для финансовых рынков первое слагаемое можно понимать как изменение суммарных активов рассматриваемой системы, второе слагаемое как некое «внешнее» принудительное (регулирующее) воздействие.

Предположим, есть некий инвестор, который располагает суммой M , и рассматривает разные варианты вложений своих средств. Его цель – максимизировать свой доход $\sum x_i m_i$, где x_i – доходность i -го инструмента, а m_i – сумма вложенных в этот инструмент денег. Если бы инвесторы вели себя как физические частицы, то они вкладывали бы весь свой капитал в инструменты с максимальной ставкой x_i (в пирамиды). Тем не менее, на практике такого не наблюдается, и банковские депозиты пользуются немалым спросом. Это происходит вследствие того, что инвесторы учитывают риски – фактически, зарабатывают на имеющейся информации. То есть, целевую функцию участника финансового рынка можно представить как [1]

$$R = \max_{\{m_i\}} \left(\beta \sum x_i m_i + S(\{m_i\}) \right). \quad 4)$$

Здесь S – энтропия инвестора, которая зависит от планируемого распределения $\{m_i\}_{i=1}^n$ его денег по различным финансовым инструментам

$$S(\{m_i\}) = \ln \frac{M!}{m_1! \dots m_n!}. \quad 5)$$

При больших значениях M (5) в пределе даст (1). С учетом (3) энтропия инвестора включает в себя всю известную инвестору информацию, хеджируя риски.

Для примера, рассмотрим случай, когда инвестор вложил все свои средства $m_j = M$ в пирамиду $x_j = \max_i \{x_i\}$. Тогда использованная им

информация равна нулю $S = \ln M! / M! = 0$, то есть (5) подтверждает разумный вывод, что этот инвестор «жадный» и «не очень умный».

Поскольку энтропия является безразмерной величиной, в (4) появился ключевой параметр β , являющийся в некотором роде коэффициентом перевода валютных единиц в информацию (он заменяет термодинамический коэффициент перевода энергии в энтропию $1/T$ в (3) – обратную температуру). Так, если мы изменим масштаб, и будем считать доход $x_i m_i$, скажем, в копейках, то мы необоснованно в сто раз снизим ценность информации S . Поэтому мы должны умножить полученный доход на «ценность» копейки, которая в сто раз ниже, чем у рубля. Можно сказать, β представляет собой условную «стоимость» рассматриваемого финансового рынка. Это может быть покупательная способность валюты, биржевой индекс, либо иные оценки объективной стоимости анализируемых инструментов рынка [1].

Анализ формулы (4) показывает, что при большой «ценности» активов рынка $\beta \rightarrow \infty$ значение информации нивелируется. Возможно, этим и объясняется то, что крупнейшая в мире финансовая пирамида (фонд Бернарда Мэдоффа) просуществовала на одном из самых развитых финансовых рынков мира по меньшей мере 13 лет, и ущерб от нее превысил 50 миллиардов долларов (только четверть стран мира имеет государственный бюджет свыше этой суммы) [13]. Как только мировой финансовый кризис снизил условную «стоимость» американских рынков ниже некоторого критического уровня $\beta < \beta_c$ [1], пирамида Мэдоффа мгновенно рухнула.

С другой стороны, в России в середине 90-х годов ценовая характеристика любых финансовых инструментов была ничтожно мала $\beta \rightarrow 0$. Этот период характеризуется полным недоверием населения даже к банковским депозитам. Люди предпочитали хранить деньги и вести расчеты в долларах, имеющих существенно более высокую покупательную способность β , а также вкладывать деньги в образование детей, в продуктовые запасы – активы, имеющие скорее «информационную» ценность чем «дивидендную», то есть дающие хоть какую-то уверенность в завтрашнем дне.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В работе рассмотрены вопросы применения энтропии как статистического макропараметра для оценки состояния и анализа динамики финансовых рынков.

Показано, что энтропия является индикатором равновесного положения. При анализе математической модели видно, что приближение к

равновесию характеризуется увеличением «размазанности» денежной массы по участникам.

Рассмотрено применение информационной трактовки энтропии. Формула (4) позволяет с позиций теории информации прогнозировать воздействие, которое то или иное сообщение окажет на финансовые рынки. Данный подход является перспективным с точки зрения регулирования динамики финансовых рынков с помощью генерации «нужных» сообщений и информационных сигналов.

Предложен вариант определения справедливой стоимости активов рынка как коэффициента преобразования денежных единиц к информационным. Разработка методологии расчета этого коэффициента в зависимости от планируемых фундаментальных показателей позволит прогнозировать динамику рынка. Возможна постановка обратной задачи: расчет коэффициента на основании текущей статистики распределения инвестиционных средств даст возможность «считывать» с рынка информацию инвесторов для более объективной оценки их настроений.

Использованные источники:

1. Маслов В. П. Квантовая эконофизика. В сб. Эконофизика. Современная физика в поисках экономической теории. М.: МИФИ, 2007.
2. Dragulescu A. A., Yakovenko V. M. Statistical mechanics of money. The European Physical Journal B 17, 2000.
3. Ispolatov S., Krapivsky P. L., Redner S. Wealth distributions in asset exchange models. The European Physical Journal B 2, 1998.
4. Кокшотт П., Райт И. Вероятностный подход в экономике. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://left.ru/2009/2/cockshott184.phtml>, свободный (21.04.2014). – Заглавие с экрана.
5. Ландау Л. Д., Лифшиц Е. М. Статистическая физика. М.: Наука, 1976.
6. Шамбадаль П. Развитие и приложения понятия энтропии. М.: Наука, 1967.
7. Соппа К. М. Описание эволюции простейшей экономики через энтропию. Экономика и социум, вып. 1(10), 2014.
8. Dragulescu A. A., Yakovenko V. M. Exponential and power-law distributions of wealth and income in the United Kingdom and the United States. Physica A. 2001.
9. Белкин А. А. Галкин С. А. Елагин О. И. Потапенко В. А. Романовский М. Ю. Новые задачи эконофизики. Оценка доходов граждан России по их расходам на новые автомобили. Математическая модель предприятий демонстрирующих экспоненциальный рост активов. В сб. Эконофизика. Современная физика в поисках экономической теории. М.: МИФИ, 2007.
10. Шеннон К. Работы по теории информации и кибернетике. М.: Издательство иностранной литературы, 1963.
11. Колесник В. Д., Полтырев Г. Ш. Курс теории информации. М.: Наука, 1982.

12. Ъ – Газета. Рынок испугался доктора. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/916373>, свободный (21.04.2014). – Заглавие с экрана.

13. Ъ – Газета. Афера Бернарда Мэдоффа. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2365552>, свободный (21.04.2014). – Заглавие с экрана.

Сороквашин Д.С.
студент 3 курса
Антипова Е.А.
старший преподаватель
кафедра МИАЭП

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный университет»
Россия, г. Орел

ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ключевые слова: пенсионная реформа, формула расчета трудовой пенсии по старости, страховая часть, накопительная часть, фиксированный базовый размер трудовой пенсии.

В данной статье говорится о попытках пенсионной реформы в России, описывается формула расчета трудовой пенсии по старости, а также говорится о новой пенсионной реформе 2015 года.

Попытки новой пенсионной реформы начались еще в начале 1998 года. Тогда был принят закон о негосударственных пенсионных фондах. Заработала же новая система — со страховой и накопительной частью пенсии — с 2002 года. Из-за большого количества законов и подзаконных нормативных актов, регулирующих вопросы пенсионного обеспечения, разобраться в них не всегда может даже специалист. Тем более, если учесть, что за последние годы смысл положений пенсионного законодательства неоднократно менялся после проверки их Конституционным Судом РФ на предмет соответствия Основному закону страны.

Кроме того, можно констатировать излишнюю динамичность как современного пенсионного законодательства, так и тесно связанного с ним законодательства, касающегося уплаты взносов, из которых формируются пенсионные права застрахованных лиц — будущих пенсионеров. При этом зачастую изменения, происходившие за годы после вступления в силу 1 января 2002 года нынешнего пенсионного законодательства, были отнюдь не «косметическими». Конечно же, учитывая длящийся характер пенсионных правоотношений, вряд ли это положительно сказывается на процессе понимания гражданами того, что же ждет их при выходе на пенсию, каков будет ее размер и отчего он зависит, можно ли как-то влиять на свои пенсионные права и есть ли в этом смысл.

Сейчас трудовая пенсия по старости рассчитывается по формуле:

$$П = СЧ + НЧ,$$

где P — размер трудовой пенсии по старости;

$СЧ$ — страховая часть;

$НЧ$ — накопительная часть.

Размер страховой части определяется по формуле:

$$СЧ = ПК / T + ФБР,$$

где $ПК$ — сумма расчетного пенсионного капитала гражданина. Это та сумма, которая учитывается по состоянию на день, с которого указанному лицу назначается страховая часть трудовой пенсии по старости;

T — количество месяцев ожидаемого периода выплаты трудовой пенсии по старости, применяемого для расчета страховой части указанной пенсии. В 2013 году он составляет 19 лет (228 месяцев), если гражданин обращается за назначением трудовой пенсии по старости не позднее достижения общеустановленного пенсионного возраста;

$ФБР$ — фиксированный базовый размер трудовой пенсии по старости, который устанавливается в твердом размере и дифференцируется в зависимости от наличия у застрахованного лица нетрудоспособных иждивенцев (учитывается не более 3 иждивенцев), наличие у него первой группы инвалидности либо достижения им возраста 80 лет.

Накопительная часть трудовой пенсии по старости:

$$НЧ = ПН / T,$$

где $НЧ$ — размер накопительной части трудовой пенсии по старости;

$ПН$ — сумма пенсионных накоплений гражданина, учтенных в специальной части его индивидуального лицевого счета или на пенсионном счете накопительной части трудовой пенсии, по состоянию на день, с которого ему назначается накопительная часть трудовой пенсии по старости. В случае установления гражданину срочной пенсионной выплаты средства пенсионных накоплений, исходя из которых рассчитан размер этой выплаты, не учитываются в составе пенсионных накоплений, исходя из которых определяется размер накопительной части трудовой пенсии по старости;

T — количество месяцев ожидаемого периода выплаты накопительной части трудовой пенсии по старости, применяемого для расчета размера накопительной части указанной пенсии.

В 2015 году планируется новая пенсионная реформа. Получить и даже рассчитать пенсию россиянину становится труднее, особенно если он трудится на тяжелой, низкооплачиваемой работе. Теперь вклад россиян в будущую трудовую пенсию будет оцениваться в "условных единицах" - так называемых пенсионных баллах, или коэффициентах.

Что же такое пенсионный балл?

Это новый порядок учета вклада россиян в свою будущую пенсию. Сейчас пенсионные права граждан накапливаются в деньгах, теперь будут - в баллах, или коэффициентах.

Вопреки критике, высчитать свой годовой пенсионный коэффициент не так трудно. Представим, что у нас есть дробь (то есть мы будем

производить деление). Условимся теперь с тем, что у нас в числителе дроби и знаменателе.

В числителе — 10% или 16% от нашей годовой зарплаты. 10% или 16% — в зависимости от того, есть у вас накопительный элемент в пенсии или нет. Предположим, накопительная часть пенсии у вас есть, и в год вы зарабатываете 200 тыс. рублей. Получается, что 10% от вашей зарплаты - 20 тыс. рублей.

В знаменателе дроби — 16% от максимальной взносооблагаемой годовой зарплаты. Это законодательно устанавливаемая величина, равная в 2013 году 568 тыс. рублей. В 2014 году она вырастет до 624 тыс. рублей. То есть отсчитываем 16% от 624 тыс. рублей и получаем 99 840 рублей. Это число у нас в знаменателе дроби.

Теперь возвращаемся к нашей дроби и производим, наконец, деление: 20 тыс. рублей делим на 99 840. Получаем 0,20. Полученный результат умножаем на 10 = 2,0. Эта цифра и есть ваш пенсионный коэффициент за год, или количество пенсионных баллов, заработанных вами.

Приведенные выше вычисления касаются зарплаты примерно в 16 666 рублей в месяц. Понятно, что чем выше будет зарплата, тем больше будет итоговый коэффициент. Максимальное значение коэффициента, которое вы можете заработать за год, — 10,00 (10 баллов). При таком коэффициенте условие накопления 30 баллов для вхождения в систему страховых пенсий выполняется за три года.

При расчете суммы пенсии будут суммированы коэффициенты за все годы трудовой жизни гражданина. Полученная сумма будет умножена на стоимость (в рублях) одного пенсионного балла в текущем году.

С введением данной реформы актуальность создания информационной базы расчета трудовой пенсии возрастает. Появляется балльная система начисления пенсии и появляются более жесткие условия.

Во-первых, повышается до 15 лет минимальный трудовой стаж. Во-вторых, вводится новое понятие — индивидуальный пенсионный коэффициент, или балл. Чтобы получить пенсию, необходимо накопить за трудовую жизнь не меньше 30 таких баллов.

Эти изменения вступят в силу не одномоментно, а постепенно, в течение 10-летнего переходного периода. То есть в 2015 году минимальный трудовой стаж будет равен шести годам, а минимальное количество пенсионных баллов, достаточное для получения права на пенсию, - 6,6. Дальше они будут расти - и только к 2025 году достигнут запланированного значения.

Использованные источники:

1. Крючкова Е.В. Трудовые пенсии по старости: назначение, перерасчет, определение размера. Проблемы применения на практике пенсионного законодательства. - Москва : АНО «Центр социально-трудовых прав», 2013. — 180 с.

2. Трудовая пенсия по старости. [Электронный ресурс] // Режим доступа: [HTTP://WWW.PFRF.RU/LABOR_OLD_AGE_PENSION/](http://www.pfrf.ru/labor_old_age_pension/)

Сороквашин Д.С.

студент 3 курса

Антипова Е.А.

старший преподаватель

кафедра МИАЭП

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный университет»

Россия, г. Орел

ИНФОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В СИСТЕМЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ

Ключевые слова: система управления базами данных, предметная область, концептуальная модель, атрибут, сущность, входящие данные, выходящие данные, инфологическая модель.

В данной статье говорится о концептуальной и инфологической моделях предметной области, а также составляется инфологическая модель расчета пенсионного обеспечения в системе обязательного пенсионного страхования.

Современная жизнь немыслима без эффективного управления и информационные технологии во многом этому способствуют. Это касается и системы хранения, обработки информации, от которых во многом зависит эффективность работы любого предприятия. В наше время люди понимают, что информация — это деньги. Её потеря или несвоевременность её получения может дорого стоить. Именно этим можно объяснить стремительное развитие систем управления базами данных.

Одним из основных этапов проектирования базы данных является разработка инфологической модели предметной области.

Предметная область — это целенаправленная первичная трансформация картины внешнего мира в некоторую умозрительную картину, определенная часть которой фиксируется в информационной системе в качестве алгоритмической модели фрагмента действительности, связями между именами, понятиями и определенными реалиями внешнего мира, не зависящей от характеристик самой системы или базы, но и круга ее пользователей.

Концептуальная модель предметной области строится первой. Предварительная концептуальная модель строится еще на предпроектной стадии и затем уточняется на более поздних стадиях проектирования баз данных.

Центральным компонентом концептуальной модели является объект. Объекты могут быть реальными и абстрактными. Каждый объект имеет определенный набор свойств, для объектов одного класса набор этих свойств одинаковый, а их значения могут различаться.

Правила, которым должна удовлетворять концептуальная модель:

- модель должна давать полное представление о предметной области;
- должны быть перечислены все необходимые для реализации задачи сущности и их атрибуты соответственно;
- имена сущностей должны быть уникальны;
- имена атрибутов в пределах одной сущности должны быть уникальны;
- однозначность трактовки модели;
- в каждой сущности должна быть выделена идентифицирующая совокупность атрибутов;
- модель должна быть гибкой, т.е. при возникновении новых задач расширяться без существенных изменений существующей модели.

Основными конструктивными элементами инфологических моделей являются сущности, связи между ними и их свойства (атрибуты).

Сущность — представление (абстракция) реально существующего объекта, процесса или явления. Наименование сущности должно быть уникально во всей модели.

Тип сущности — определяет набор однородных объектов.

Атрибут — свойство сущности (объекта). Его имя должно быть уникально в рамках одной сущности.

Идентифицирующий атрибут (ключ) — атрибут (несколько атрибутов), значение которого определяет уникальность экземпляра сущности.

Для начала автоматизации расчета пенсионного обеспечения в системе обязательного пенсионного страхования необходимо определить входящие и исходящие данные.

Выходящими данными будет являться непосредственно рассчитанная трудовая пенсия по старости. Входящими данными будут персональные данные гражданина.

Для сохранения нового гражданина в базе необходимо внести следующие данные:

Таблица 1 — Атрибуты сущности «Граждане»

№ атрибута	Название атрибута	Описание атрибута
1	СНИЛС гражданина	Указывается СНИЛС гражданина. Является ключевым полем.
2	Фамилия	Указывается фамилия сотрудника.
3	Имя	Указывается имя сотрудника.
4	Отчество	Указывается отчество сотрудника.
5	Дата рождения	Указывается дата рождения сотрудника.
6	Код места рождения	Указывается код места рождения гражданина
7	Код пола	Указывается код пола гражданина
8	Паспортные данные	Указываются паспортные данные гражданина

В таблице «Индексация» хранятся индексы для расчета пенсионного капитала с 2002 года, так как новый этап пенсионной реформы начался именно в 2002 году.

Таблица 2 — Атрибуты сущности «Индексация»

№ атрибута	Название атрибута	Описание атрибута
1	Код даты установления пенсии	Указывается код даты установления пенсии. Является ключевым полем.
2	Дата установления пенсии	Указывается дата установления пенсии.
3	Индексы1	Указывается индекс расчета пенсии в определенном году.
4	Индексы2	Указывается произведение индексов за предыдущие годы.

Категория граждан является определяющим фактором при определении фиксированного базового размера (ФБР) трудовой пенсии по старости. ФБР устанавливается в твердом размере.

Таблица 3 — Атрибуты сущности «Категория граждан»

№ атрибута	Название атрибута	Описание атрибута
1	Код категории граждан	Указывается код категории граждан. Является ключевым полем.
2	Категория граждан	Указывается категория граждан с определенным фиксированным базовым размером страховой части.

В таблицу необходимо выбрать данные из уже внесенных в базу (СНИЛС гражданина, дата установления пенсии, код фиксированного размера страховой части пенсии, код количества месяцев), а также внести некоторые персональные данные (пенсионный капитал, пенсионные накопления, заработная плата, стажевый коэффициент).

Таблица 4 — Атрибуты сущности «Пенсия»

№ атрибута	Название атрибута	Описание атрибута
1	СНИЛС гражданина	Указывается СНИЛС гражданина.
2	Дата установления пенсии	Указывается дата установления пенсии
3	Код фиксированного размера СЧ	Указывается код фиксированного размера СЧ
4	Код количества месяцев	Указывается код количества месяцев выплаты пенсии
5	ПН	Указывается сумма пенсионных накоплений застрахованного лица
6	ЗР	Указывается среднемесячная з/п застрахованного лица за 2000—01 годы либо за любые 5 лет

№ атрибута	Название атрибута	Описание атрибута
		подряд
7	Код ЗП	Указывается код з/п
8	ЗП	Указывается средняямесячная з/п по РФ аналогичного периода
9	СК	Указывается стажевый коэффициент гражданина
10	ПК2	Указывается сумма страховых взносов и иных поступлений в ПФ РФ за застрахованное лицо с 1.01.2002 года
11	СПЗ	Указывается среднемесячная з/п учрежденная правительством для отчисления пенсии,равная 1671 руб.

Связь позволяет моделировать отношения между объектами предметной области. Наименование связи должно быть уникально во всей модели.

Существует 4 типа связей:

1. «Один-к-одному» — любому экземпляру сущности А соответствует только один экземпляр сущности В, и наоборот.

2. «Один-ко-многим» — любому экземпляру сущности А соответствует 0, 1 или несколько экземпляров сущности В, но любому экземпляру сущности В соответствует только один экземпляр сущности А.

3. «Многие-к-одному» — любому экземпляру сущности А соответствует только один экземпляр сущности В, но любому экземпляру сущности В соответствует 0, 1 или несколько экземпляров сущности А.

4. «Многие-ко-многим» — любому экземпляру сущности А соответствует 0, 1 или несколько экземпляров сущности В, и любому экземпляру сущности В соответствует 0, 1 или несколько экземпляров сущности А.

Тип связи между объектами базы данных «Расчет трудовой пенсии по старости» выбран «один-ко-многим».

Связи осуществляются следующим образом:

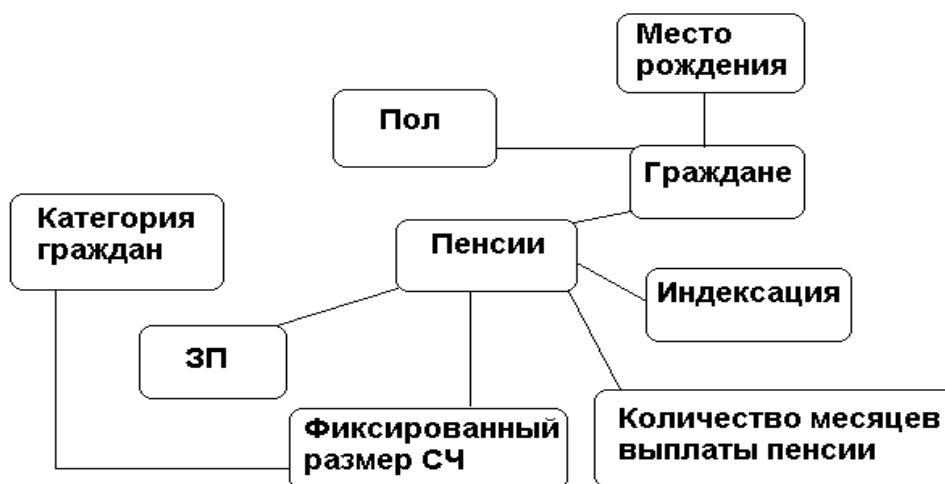


Рисунок 1. — Схема

Процесс проектирования БД на основе принципов нормализации представляет собой последовательность переходов от неформального словесного описания информационной структуры предметной области к формализованному описанию объектов предметной области в терминах некоторой модели.

Инфологическая модель применяется на втором этапе проектирования БД, то есть после словесного описания предметной области. Процесс проектирования длительный и требует обсуждений с заказчиком и со специалистами в предметной области.

Инфологическая модель должна включать такое формализованное описание предметной области, которое легко будет «читаться» не только специалистами по базам данных. И это описание должно быть настолько емким, чтобы можно было оценить глубину и корректность проработки проекта БД, и конечно, оно не должно быть привязано к конкретной СУБД. Выбор СУБД — это отдельная задача, для корректного ее решения необходимо иметь проект, который не привязан ни к какой конкретной СУБД.

Использованные источники:

1. Бекаревич Ю.Б., Пушкина Н.В. Самоучитель Microsoft Access 2009. — СПб.: БХВ — Петербург, 2009. — 720 с.
2. Хомоненко А. Д., Цыганков В. М., Мальцев М. Г. Базы данных: Учеб. для вузов. 2—е изд. СПб.: КОРОНА, 2002. 665 с.
3. Карпова Т.С. Базы данных: модели, разработка. — СПб.: Питер, 2001, 304 с.

Спирченкова С.А.

студент

Карян Ю.С.

старший преподаватель

Челябинский государственный педагогический университет

ОТРАСЛЕВАЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация

Каждый регион имеет в рамках экономического пространства страны собственную отраслевую специализацию. То есть то, на чем специализируется субъект. В данной статье рассматривается проблема влияния отраслевой специализации на занятость населения.

Ключевые слова: отрасли, отраслевая специализация, занятость населения.

Spirchenkova S.A.¹, Karyan Y.S.²

¹Student; ²senior teacher, Chelyabinsk State Pedagogical University

INDUSTRY SPECIALIZATION AS A FACTOR OF INFLUENCE ON EMPLOYMENT

Abstract

Each region has within the economic space of the country's own industry specialization. That is something on which specializes in the subject. This paper addresses the problem of the influence of industry specialization on employment.

Keywords: industry, industry specialization, employment.

Отрасли специализации играют ведущую роль в структуре хозяйства стран и районов, определяют их место в территориальном (международном, межрайонном) разделении труда. Специализация стран и районов обусловлена возможностью производить на их территории определенные виды продукции в количестве, значительно превышающем местные потребности, при сравнительно низких затратах труда, то есть возможностью развивать такие отрасли, продукция которых конкурентоспособна на внешнем рынке и преимущественно ориентирована на вывоз. Этим обусловлена отличительная особенность отраслей специализации – большие масштабы и эффективность производства, участие в территориальном обмене произведенной продукцией [1].

Известно, что отрасли специализации, определяют место региона в территориальном разделении труда. Сегодня наблюдается тенденция оптимизации и развития всех отраслей в субъектах Российской Федерации: отраслей специализации и прочих. Поскольку особо важную роль в социально-экономическом развитии региона играют профилирующие отрасли, то следует предположить, что оптимизация и повышение инвестиционной активности в этих отраслях способствует увеличению в них числа рабочих мест и, как следствие, повышению занятости населения в регионе в целом.

Каждый регион имеет в рамках экономического пространства страны собственную специализацию, которая представляет собой концентрацию на его территории конкретных видов производств, удовлетворяющих своей продукцией не только собственные потребности, но также и потребности других регионов страны и даже в ряде случаев экспортирующих продукцию в другие страны [2].

По итогам анализа занятости населения в субъектах Российской Федерации в контексте зависимости этого показателя от отраслевой структуры региона выявлено, что действительно наблюдается ситуация, когда отрасли специализации в субъектах РФ играют ведущую роль в обеспечении населения рабочими местами. В таблице 1 представлены некоторые субъекты РФ, в которых определена отрасль специализации, а также показатели занятости населения.

Таблица 1. – Отраслевая специализация субъектов РФ (фрагмент)

Субъекты РФ	Отраслевая специализация	Занятость населения в регионе, %				Занятость населения в отраслях специализации, %			
		2011	2011	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Приморский край	Транспорт и связь	62,4	21,6	22,2	22,8	23	63,6	63,9	64,2
Челябинская область	Металлургическая отрасль	65,4	31,3	31,9	32,1	32,1	66	66,1	65,9
Воронежская область	Пищевая промышленность	60,3	32,2	33	33,1	33,4	61	61	61,6
Краснодарский край	Строительство	60,4	33,1	33,8	35,3	40	61,6	60,9	62,2
Пермский край	Обрабатывающее производство	63,6	32,4	32,2	31,8	31,7	63,5	62,3	59,7

По результатам анализа выявлено, что действительно в отраслях специализации субъектов РФ сосредоточено большая доля занятого населения. Именно профильные отрасли обеспечивают трудоспособное население большим числом рабочих мест. Это способствует развитию не только отраслевой специализации субъекта РФ, но оптимизации ситуации на рынке труда. В этой связи справедливо отметить, что для решения вопроса повышения занятости в субъектах РФ целесообразна активизация мер, направленных на непосредственную поддержку и развитие отраслей региональной специализации.

Использованные источники:

1. Мищенко В.В. Экономика регионов: Учебное пособие / В.В. Мищенко. - Барнаул: Изд-во Алтайского гос. ун-та, 2002. – 160 с.
2. Поздняков В.Я. Экономика отрасли: Учебное пособие / В.Я. Поздняков,

С.В. Казаков - М.: Инфра-М, 2010. – 309 с.

3. <http://www.gks.ru>

References

1. Mishchenko V.V. The region's economy: Textbook / V.V Mishchenko. - Barnaul: Publishing House of the Altai State University Press, 2002. - 160 p.

2. Pozdnyakov V. J. Business sector: Textbook / V. J. Pozdnyakov, S.V. Cossacks - М.: INFRA-M, 2010. - 309 p.

3. <http://www.gks.ru>

Стеклов А.Н., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансовый менеджмент и банковское дело»

Узденова З.В.

студент 3го курса

СтГАУ

Россия, г. Ставрополь

РЕШЕНИЕ КАК ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЙ ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Аннотация: дается анализ сущности решения как конкретной формы финансового менеджмента. Оценивается значимость информации в принятии решений. Констатируется необходимость минимизации иерархических уровней управления, через которые проходит оперативная информация.

Ключевые слова: решение, оперативное совещание, иерархические уровни, искажение информации.

Реальное управление любыми производственными процессами осуществляется через решение, которое служит основой для последующего приведения объекта управления в требуемое состояние через ее реализацию в производстве. Необходимость принятия решений возникает всякий раз, когда наличествует конфликт в объекте управления, под которым, как отмечается нами, понимается различие между реальным и необходимым состоянием объекта управления в период принятия решения.

Финансовый менеджмент всегда связан с получением информации либо из внутренних объектов управления, либо из внешней среды. Он предполагает последующий анализ этой информации и выдачу конкретного решения в соответствующую исполнительную структуру. Поскольку любой процесс управления есть не что иное, как процесс информационного обмена между должностными лицами или системами, участвующими в практической реализации взаимосвязанных проблем, то любой информационный контур должен быть замкнутым, поскольку только в этом случае будут соблюдены условия, необходимые для реализации самого процесса управления. В реальном управленческом процессе практически

всегда функционируют внутренний и внешний контуры, характеризующие цикл информационного обмена.

Признавая, что главной функцией высших руководителей предприятий является решение проблем инновационно-стратегического характера, они, тем не менее, не должны оставлять вне своего внимания и оперативные проблемы производства. В этом аспекте дадим оценку по части того, что должно быть главным для высшего руководителя предприятия, участвующего в оперативном управлении и что должно быть главным для руководителей среднего звена и, в частности, руководителей цехов основного производства.

Анализом установлено, что множественность поднимаемых на совещаниях оперативных вопросов производства не позволяет выделить его главные проблемы и они либо не должны решаться на этих совещаниях, либо их количество должно быть резко уменьшено и только они должны рассматриваться на этих совещаниях. Это один вариант проведения совещаний.

Второй вариант – когда высший руководитель ставит цель оценить общее качество оперативного управления, сводя свою роль к «эффекту присутствия», под которым мы понимаем его невмешательство в решение каких-либо оперативных проблем даже в тех случаях, когда это казалось бы явно необходимо. Обычно это происходит, когда возникает дискуссия между двумя и более специалистами и каждый считает правильной свою точку зрения. Ситуацию, как правило, и разрешает вышестоящий руководитель. Но здесь рекомендуем другой сценарий его поведения, состоящий в том, что, не вмешиваясь в возникшую дискуссию, он ее прерывает и дает задания конфликтующим сторонам найти общее компромиссное решение с последующим докладом о его содержании. Не исключено, что в подобной ситуации вышестоящий руководитель знает выход из создавшегося положения, но его главная цель при этом должна состоять, во-первых, в том, чтобы обязать конфликтующие стороны найти взаимосогласованное компромиссное решение, когда нет его явно выраженного содержания, и, во-вторых, не выносить на уровень высшего руководства недостаточно проработанные вопросы.

Посещение высшим руководством оперативных совещаний позволяет оценивать и потенциальные индивидуальные возможности руководителей среднего звена управления, а следовательно, как намечать кандидатов на продвижение в иерархическом аспекте, так и более взвешенно подходить к процессам поощрения, оценивая потенциал руководителя и сложность его объекта управления. Проблем управления у руководителя может не быть вовсе, но это может являться не результатом его высокого профессионализма, а следствием простоты процессов производства в его объекте управления.

Любое решение принимается в случае наличия проблемы либо в

объекте управления, либо проблемы, привнесенной из внешней среды, и для его принятия нужно соответствующее высококачественное информационное обеспечение, являющееся необходимым условием принятия правильного решения. Качественные показатели информации должны оцениваться по своевременности, достоверности, полноте и уровню выделения ее главной сущности, т.е. уровню реферированности в соответствующих нижестоящих звеньях управления. С учетом этого информационного подхода к процессу принятия решений следует правильно оценивать, на каких иерархических уровнях могут и должны приниматься решения по проблемам оперативного характера.

Любое движение по иерархическим уровням вносит в информацию те или иные искажения понятийно-количественного и качественного характера. Следовательно, чем через большее число иерархических уровней эта информация проходит, тем большие искажения в нее вносятся и, следовательно, ее содержание все меньше соответствует истинному состоянию самого объекта управления. Кроме того, и это следует подчеркнуть особенно, сам объект управления, как правило, не стоит на месте после возникновения проблемы, а определенным образом функционирует. И поэтому даже в том случае, когда информация о его состоянии, пройдя через ряд иерархических уровней управления, не подвергаясь никаким искажениям, дошла до уровня, где по ней приняли соответствующее и правильное с учетом, безусловно, начального содержания информации решение, оно уже в принципе не может являться правильным, поскольку объект управления за это время эволюционировал в определенном направлении. Поэтому решение, которое тоже обычно доводится через определенные иерархические уровни до объекта управления, уже не может быть в точности исполненным, так как изменились начальные условия его положения, при которых вырабатывалась информация.

Опираясь на вышеизложенное, следует констатировать, что абсолютное большинство оперативных решений должно приниматься на возможно самом низком иерархическом уровне управления, компетенции, квалификации и прав которого достаточно для правильной интерпретации возникшей проблемы. Наилучшим вариантом здесь является тот, который совмещает и уровень возникновения, и уровень решения оперативных проблем. Кроме того, он ведет к минимизации организационно-временных и материально-финансовых затрат.

Основываясь на принципе необходимости принятия оперативных решений на максимально возможном низком иерархическом уровне, можно поставить вопрос о качестве оперативного управления на каждом уровне организационной управленческой пирамиды, используя для оценки этого качества представление управления как процесса обмена информацией между его объектами и субъектами. Этот обмен нами предлагается

представить через отношение числа оперативных решений, принятых непосредственно на том иерархическом уровне (в том объекте управления), на котором возникла сама необходимость принятия решений, к общему числу необходимых оперативных решений данного иерархического уровня.

Необходимость максимизации принятия числа оперативных решений в том объекте управления, где возникла в этом необходимость, обусловлена и тем, что они не только наиболее точно соответствуют реальному состоянию объекта управления в момент выработки решения, но и наиболее правильно определяют ресурсную базу, необходимую для их практической реализации.

Использованные источники:

1. Алёхина О.Ф., Воронов Н.А., Удалов Ф.Е. Оперативное и стратегическое управление производством на крупных предприятиях машиностроения. Монография. Н. Новгород: Изд-во ННГУ им. Н.И. Лобачевского, 2013. 295 с.
2. Стеклов А.Н., Стеклова Т.Н. Становление финансового менеджмента бюджетного учреждения в условиях реформирования бюджетной сферы // В мире научных открытий. – 2014. – № 2.1 (50). – С. 480-491.
3. Стеклов А.Н., Стеклова Т.Н. Проблема информационного обеспечения участников рынка АПК в Ставропольском крае // Актуальные вопросы экологии и природопользования. Международная научно-практическая конференция: сб. науч. ст.- Ставрополь, 2005. – С. 207-210.

*Стеклов А.Н., к.э.н.
доцент*

кафедра «Финансовый менеджмент и банковское дело»

Ефимова Т.С.

студент 3го курса

Ставропольский государственный аграрный университет

Россия, г. Ставрополь

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В БУДЕННОВСКОМ РАЙОНЕ

Аннотация: Анализ социально-экономического развития Буденновского района имеет большое значение для экономики края. В статье проанализирована экономическая и демографическая ситуация района за ряд лет.

Ключевые слова: анализ, социально-экономическое развитие, экономика, сельское хозяйство, восточная зона, рынок труда, безработица, занятость, производство, производственная база.

Буденновский муниципальный район находится в восточной части Ставропольского края. На юге район граничит с Советским и Степновским, востоке – Левокумским и Нефтекумским, севере - Арзгирским, западе – Благодарненским и Новоселицким районами.

Общая площадь Буденновского муниципального района составляет

3122 кв.км. Численность населения составляет 117,1 тыс. человек, плотность населения 37,5 человек на 1 км², расстояние до краевого центра 290 км.

Районным центром является г. Буденновск. Экономику города представляют обрабатывающие предприятия, производящие синтетические смолы и пластические массы, вино плодоягодные, масло животное, коньяк, колбасные изделия, цельно-молочную продукцию, плодоовощные консервы. В общекраевом объеме отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по промышленным видам деятельности объем отгруженных товаров по городу составляет 6,1%.

Буденновский район расположен в зерно-овцеводческой зоне Ставропольского края. Сельское хозяйство района специализируется на выращивании зерна и винограда. В 2012 году собрано 204,1 тыс. тонн зерновых культур, винограда – 10,5 тыс. тонн. Ведущая роль в животноводстве принадлежит мясному и молочному скотоводству. Район производит около 2,0% общекраевого объема мяса, 3,6% молока.

Восточная зона Ставропольского края поддерживает общую тенденцию производства сельскохозяйственной продукции, несмотря на отставание в темпах роста производства. Доля каждого района восточной зоны в посевной площади Ставропольского края неоднозначна. Удельный вес Буденновского района составляет 6% от краевой площади.

Сложившаяся экономическая ситуация в значительной степени влияет на демографическую ситуацию. Ограниченное количество рабочих мест, неразвитость производственной базы являются факторами, которые оказывают влияние на возникновение безработицы и тем самым вызывают отток населения из данного района.

Численность экономически активного населения Буденновского района в 2012 году составила 59256 человек. Численность занятого населения в экономике Буденновского района в 2012 году составила 55800 человек. Создано дополнительно 3832 рабочих места.

Таблица 1 – Основные показатели рынка труда Буденновского района

Показатели	2010	2011	2012	2012 в % к 2010
Численность населения на конец года, тыс.чел.	117,9	118,0	117,1	99,3
Численность занятого населения	55474	55606	55800	100,6
Среднемесячная начисленная заработная плата работающих. руб.	13328	14998	17396	130,5
Численность незанятых трудовой деятельностью граждан, ищущих работу и зарегистрированных в службе занятости на конец периода, чел.	629	496	351	55,8
Из них безработные:	628	496	302	48,1
Численность пенсионеров, состоящих на учете в органах социальной защиты	27712	28014	28324	102,2

населения, чел.				
Средний размер назначенных месячных пенсий всех пенсионеров, руб.	6718,8	7294,4	8019,7	119,4

С 2010 по 2012 годы в Буденновском районе трудоустроено 4176 человек, прошли профессиональное обучение 456 человек. В дополнительных мероприятиях по снижению напряженности на рынке труда Буденновского района за 2010-2012 годы приняли участие 1281 человек.

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что численность населения была самой высокой в 2011 году, среднемесячная заработная плата с каждым годом увеличивается, общий уровень безработицы снизился на 2,1%. Средний размер назначенных месячных пенсий всех пенсионеров в 2013 году значительно увеличился по сравнению с 2011 годом.

В Будённовском районе принимались меры по созданию условий, позволяющих уменьшить остроту демографического кризиса, снизить темпы естественной убыли населения.

Таблица 2 - Основные демографические показатели Буденновского района за 2012 год

Показатели	Человек	На 1000 населения
Родившиеся	1494	12,7
Умершие	1334	11,4
Естественный прирост	160	1,3
Миграционный прирост	-871	-7,4
Браки	857	7,3
Разводы	504	4,3
Численность населения на 01.01.2013г.	117093	-
в т.ч. в возрасте:		
Моложе трудоспособного	22738	194,2
Трудоспособном	70091	598,6
Старше трудоспособного	24264	207,2

За последние годы общий коэффициент смертности населения Будённовского муниципального района снизился с 14,3 человека на 1000 населения в 2010 году до 11,3 человека на 1000 населения в 2012 году. Естественный прирост населения увеличился с 0,5 человека на каждую 1000 населения в 2010 году до 1,2 человека на каждую 1000 населения в 2012 году. Число родившихся ежегодно превышает число умерших.

В настоящее время основными ограничителями развития района выступают сырьевой характер основного производства, неразвитость производственной базы и износившаяся за время экономического кризиса инфраструктура.

Экономическая политика должна быть, в первую очередь, направлена на привлечение в район производств, способных обеспечить высокий уровень заработной платы. Причем должно осуществляться не только расширение количества рабочих мест, но и замещение низкооплачиваемых

более высокооплачиваемыми должностями.

Социальная политика должна способствовать повышению уровня и качества жизни социально незащищенных слоев населения и создавать условия максимального вовлечения таких людей в производственную и общественную жизнь района.

Использованные источники:

1. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю [Электронный ресурс]: URL: <http://stavstat.gks.ru/>
2. Андреев А.В. Региональная экономика. Учебник для вузов / А.В. Андреев, Борисова Л.М., Плучевская Э.В. – М.: Питер, 2012. – 464 с.
3. Стеклова Т.Н. Сравнительный анализ социально-экономического положения сельских поселений Северо-Кавказского федерального округа // Вестник АПК Ставрополья. – 2011. – № 3 (3). – С. 110-113.
4. Стеклова Т.Н., Стеклов А.Н. Анализ поддержки социального развития села в Ставропольском крае // Аграрная наука, творчество, рост: сб. науч. ст. – Ставрополь, 2013. – С. 127-131.
5. Стеклова Т.Н. Оценка трудовых ресурсов ставропольского края как одного из факторов регионального развития // Российский экономический интернет-журнал, 2009. – № 1. – С. 893-899.

*Стеклов А. Н., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансовый менеджмент и банковское дело»
Рамзаева С. С.*

студент 3го курса

*Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь*

ТУРИЗМ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

Аннотация: Данная статья показывает динамику основных показателей, характеризующих развитие санаторно-курортной сферы Ставропольского края. Также уделено внимание факторам, сдерживающим развитие внутреннего и въездного туризма.

Ключевые слова: туризм, санаторно-курортная сфера, Ставропольский край, Кавказские Минеральные Воды, рекреационные ресурсы, лечебно-оздоровительный отдых, санаторно-курортные организации, туристская инфраструктура, город-курорт, экологический туризм.

Ставропольский край имеет богатейший историко-культурный потенциал. На государственной охране в крае более 2000 памятников истории и культуры, из них 71 имеют статус федеральных, пяти городам придан статус исторических: Ставрополь, Буденновск, Железноводск, Кисловодск, Пятигорск.

Ставропольский край богат разнообразными рекреационными

ресурсами, прежде всего для лечебно-оздоровительного отдыха. Есть большие возможности и для активного отдыха - пешего, велосипедного туризма, культурно-исторического и даже этнического туризма. Трудно найти на всем Кавказе другие такие места для походов, экскурсий, занятий горнолыжным спортом, альпинизмом. Здесь много интересного и для тех, кто увлекается ботаникой, археологией или историей, геологией или спелеологией.

В настоящее время Ставропольский край все больше воспринимается как богатейшая территория для экологического туризма. Особенно популярны среди туристов Тебердинский заповедник, славящийся изобилием красот природы и чудесная горная местность Архыз. Все большую популярность приобретают и маршруты в верховья Кубани и ее притоков, к подножию Эльбруса.

Для размещения прибывающих туристов необходима обширная сеть гостиниц и аналогичных средств размещения.

Таблица 1 – Основные показатели деятельности гостиниц и аналогичных средств размещения

	2010	2011	2012	2012 в % к 2010
Число организаций	87	91	91	104,6
Номерной фонд, номеров	2714	2788	2938	108,3
Единовременная вместимость гостиниц, мест	4882	5080	5248	107,5
Предоставлено ночевок за год, тыс.	508,0	503,6	563,7	111,0
Численность размещенных лиц, тыс. чел.	262,8	268,2	272,3	103,6

В 2011 году на Ставрополье открылись 4 новых гостиницы. На 2012 год их насчитывается 91. Также увеличился номерной фонд до 2938. Темп прироста в данном случае составил 108,3 %. За 2012 год гостиницыместили 272300 человек, что в сравнении с 2010 годом составляет 103,6%. В деятельности гостиниц по всем основным показателям наблюдается положительная динамика.

Уникальной курортной жемчужиной России являются Кавказские Минеральные Воды. Здесь расположены сто источников минеральной воды, озеро Тамбукан с целебной грязью. Суммарные эксплуатационные запасы минеральных вод, подготовленные к освоению, составляют 16400 кубических метров в сутки. Здесь используются известные всему миру кисловодские нарзаны, углекислые воды, углекисло-сероводородные воды, горько-солёные, сероводородные, содовые (аналог боржоми), кремнистые, йодо-бромные, борные и радоновые воды. Эксплуатационные запасы лечебной грязи Тамбуканского озера равны 1 млн. 400 тоннам.

Все города-курорты имеют свой профиль. Так, в Кисловодске успешно лечат заболевания кровообращения, дыхания, нервной системы; в

Ессентуках – желудочно-кишечного тракта, печени, желчных путей, нарушения обмена веществ; в Пятигорске – опорно-двигательного аппарата, нервной системы, пищеварения, кожные и гинекологические; в Железноводске – органов пищеварения, почек, мочевыводящих путей, нарушения обмена веществ.

Таблица 2 – Санаторно-курортные организации и организации отдыха

	2010	2011	2012	2012 в % к 2010
Число санаторно-курортных организаций	117	120	120	102,6
в них:				
- мест	30101	30432	31376	104,2
- отдыхало, тыс. чел.	496,1	515,3	524,7	105,8
- из них детей	78,2	77,3	68,3	87,3
Из общего числа:				
санатории с лечением	106	108	108	101,9
- мест	29097	29335	30342	104,3
- лечилось, тыс. чел.	473,0	490,1	506,5	107,1
санатории-профилактории	4	5	4	100,0
- мест	590	677	387	65,6
- лечилось, тыс. чел.	9,0	13,0	6,6	73,3
базы отдыха	7	7	8	114,3
- мест	414	420	647	156,3
- отдохнуло, тыс. чел.	14,1	12,2	11,6	82,3

Как видно из таблицы 2, в крае увеличилось число санаторно-курортных организаций. В 2010 их насчитывалось 117, в 2011 и в 2012 – 120. В 2011 году также открылись 2 санатория с лечением, в 2012 – 1 база отдыха. Количество санаториев-профилакториев в 2012 году в сравнении с 2010 годом осталось неизменным.

Таким образом, из числа санаторно-курортных организаций санатории с лечением составляют 90 %, санатории-профилактории – 3,3 %, базы отдыха – 6,7%.

Во всех организациях, приведенных в вышеуказанной таблице, за исключением санаториев – профилакториев, увеличилось количество мест, а следовательно, и количество посетителей.

Также в крае созданы необходимые условия для оздоровления детей и подростков.

Из данных таблицы 3 видно, что максимальное число действующих лагерей зафиксировано в 2011 году – 719. Наблюдается положительная динамика при сравнении данных за 2010 и 2012 года (109 %). Однако, наряду с положительной наблюдается и негативная тенденция. Уменьшилась численность детей, отдохнувших в лагерях за лето с 94000 до 91200 человек.

Также в 2011 году детские и профильные санатории были перепрофилированы в санаторно-оздоровительные лагеря.

Таблица 3 – Детские оздоровительные учреждения (лагеря)

	2010	2011	2012		2012 в % к 2010
			шт.	в % к итогу	
Число лагерей – всего, шт.	647	719	705	100,0	109,0
в том числе лагеря:					
- загородные	21	27	24	3,4	114,3
- санаторно-оздоровительные	6	21	21	3,0	3,5 раза
- детские санатории	7	-	-	-	-
- для школьников с дневным пребыванием	577	655	646	91,6	112,0
- палаточные	7	11	13	1,8	185,7
- профильные	26	-	-	-	-
- труда и отдыха	3	5	1	0,2	33,3
Численность детей, отдохнувших в них за лето, тыс. чел.	94,0	94,1	91,2	-	97,0

По туристско-рекреационному потенциалу Ставрополье находится на четвертом месте в России, уступая лишь Москве, Санкт-Петербургу и Краснодарскому краю. Именно на эту четверку регионов сделан упор в Концепции развития туризма в Российской Федерации. В свою очередь, Правительство края признало сферу туризма одним из наиболее перспективных направлений, имеющих мультипликативный эффект для экономики региона в целом.

Среди факторов, сдерживающих развитие внутреннего и въездного туризма, следует выделить:

- неразвитая туристская инфраструктура, в том числе, отсутствие сети малых гостиниц;
- отсутствие положительного туристского имиджа и рекламы туристских возможностей Ставропольского края;
- недостаточное инвестирование в сферу туризма и производство сувенирной продукции и народных промыслов;
- недостаточное кадровое обеспечение сферы туризма, и отсутствие единой системы переподготовки и повышения их квалификации.

Безусловно, продвижение собственного турпродукта требует от региона колоссальных усилий и упорства в жесткой конкурентной борьбе. Край к этому готов. Свидетельством тому служит происходящий в последнее время интеграционный процесс субъектов туристического бизнеса. Образована Ассоциация развития туризма в Ставропольском крае, активно действует краевой Координационный совет по вопросам развития туризма. Разработан Туристический паспорт края и краевая целевая программа развития данной отрасли. В краевом бюджете есть отдельная статья расходов «Государственная поддержка туризма». Министерством

экономического развития края осуществляется контроль за «чистотой» туристического бизнеса: его порядочностью и обязательностью по отношению к клиентам.

Использованные источники:

1. Мацкевич Т.Н. Проблемы социально-экономического развития региона. – Ставрополь: Изд-во «АГРУС», 2004. – 120 с.
2. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю [Электронный ресурс]: URL: <http://stavstat.gks.ru/>
3. Панин А.Н., Чихичин В.В. Путеводитель по Ставропольскому краю/Изд-во Petit Fute, 2005. 240 с.
4. Стеклова Т.Н. Оценка трудовых ресурсов ставропольского края как одного из факторов регионального развития // Российский экономический интернет-журнал, 2009. – № 1. – С. 893-899.

Стеклова Т.Н., к.э.н.

доцент

Галунина А.О.

студент

Ставропольский государственный аграрный университет

Россия, г. Ставрополь

АНАЛИЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Характер предпринимательского потенциала Ставропольского края и России в целом формируется в условиях переходной российской экономики.

Под предпринимательским потенциалом, в широком смысле, следует понимать сложную и многоуровневую систему ресурсов и предпринимательских способностей, которые реализуются посредством осуществления инновационной и рискованной деятельности в условиях организованной предпринимательской среды.

На развитие предпринимательского потенциала оказывают влияние следующие факторы:

1. Уровень развития предпринимательских качеств и возможностей человека как хозяйствующего субъекта, способного их использовать;
2. Организация экономической, инфраструктурной и правовой составляющих предпринимательской среды и эффективность их функционирования;
3. Обеспеченность предпринимательского стиля управления, позволяющего быть предпринимателем в любой сфере, предлагать новые идеи и способы их реализации.

В Ставропольском крае большая часть предпринимательского потенциала реализуется через малый и средний бизнес, представленный более чем 20 тыс. юридических лиц и 70 тыс. индивидуальных

предпринимателей, которые по состоянию на 2013 год производят объём продукции в денежном выражении равный 103,3 млрд. рублей и обеспечивают рабочими местами более трети экономически активного населения.

Основные показатели деятельности малого бизнеса в Ставропольском крае представлены ниже.

Таблица 1 – Основные экономические показатели деятельности малых предприятий в Ставропольском крае

Показатели	2011	2012	2013	2013 в % к 2011
Количество малых предприятий (ед.)	22247	22656	21995	98,9
Среднесписочная численность работников (чел.)	141250	153658	162792	115,2
Инвестиции в основной капитал (млн. руб.)	2577,2	3221,9	4025,9	156,2

Как видно из таблицы, к 2013 году на территории края свою деятельность осуществляют почти 22000 малых предприятий, из них всего 3453 тысячи - это малые предприятия, а остальные – микро предприятия. По сравнению с 2011 годом их количество уменьшилось на 1,1 %, что связано с повышением налога для предпринимателей в январе 2012. Наибольшее количество действующих предприятий малого бизнеса было зафиксировано в 2012 году. Тем не менее, среднесписочная численность работников за представленный в таблице период выросла, а прирост к 2013 году составил 15,2 %. В 2013 году по сравнению с 2011 годом инвестиции в основной капитал выросли более чем в 2 раза (56,2 %) и, в целом, имеют положительную тенденцию к дальнейшему росту.

Основной проблемой, которая мешает хозяйствующим субъектам реализовывать предпринимательский потенциал в сфере малого бизнеса, является несовершенная система налогообложения, а именно высокие налоги на прибыль. В Ставропольском крае долгое время действовала минимальная ставка для малого и среднего бизнеса, которая составляла 5 %. На сегодняшний день её значение увеличилось в три раза и составляет 15%. За период с октября 2012 года по январь 2013 года от статуса индивидуального предпринимателя отказалось более 8 тыс. человек. По данным за 2013 год в Ставропольском крае в малом бизнесе было занято 16 % от всех работающих. Данный показатель ниже среднероссийского показателя на 22 %.

Для улучшения ситуации министерством экономического развития Ставропольского края был учреждён Фонд поддержки предпринимательства, главной задачей которого является консультация

«молодого» предпринимателя, а также предоставление пакета документов для оформления заявки на получение господдержки.

Ещё одной проблемой для российского предпринимателя является недостаток финансов и их источников. Для решения данной проблемы в Ставропольском крае действует система субсидирования по уплате процентов по кредитам, система поручительств субъектам малого и среднего бизнеса, программа государственной поддержки начинающим предпринимателям. На основе некоммерческой организации «Фонд микрофинансирования субъектов малого предпринимательства в Ставропольском крае» активно развивается система микрозаймов и инвестирования.

Немаловажным аспектом совершенствования сферы предпринимательства является создание единой нормативно-правовой базы, регламентирующей малое предпринимательство, материально-техническое обеспечение малых предприятий, а также обучение профессиональных управленческих кадров, способных координировать и контролировать деятельность предприятий.

В целом, политика по совершенствованию и ликвидации проблем сферы малого бизнеса должна опираться на рычаги государственного и административного воздействия, включать в себя комплексную систему экономических и организационных мер. Её главной целью является эффективное развитие предпринимательского потенциала и обеспечение его беспрепятственной реализации, как в малом бизнесе, так и в более масштабных отраслях и сферах.

Использованные источники:

1. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю [Электронный ресурс]: URL: <http://stavstat.gks.ru/>
2. Демченко И.А., Стеклов А.Н. Анализ и оценка методов управления рисками в сельскохозяйственном производстве // Современные проблемы развития национальной экономики. Под общей редакцией: Иволга А.Г.: сб. науч. ст.- Ставрополь,. 2010. – С. 91-95.
3. Стеклов А.Н. Государственное регулирование предпринимательской деятельности в зерновом подкомплексе АПК: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.05.00 / А.Н. Стеклов. – Ставрополь, 2005. – 24 с.
4. Стеклов А.Н., Стеклова Т.Н. Проблема информационного обеспечения участников рынка АПК в Ставропольском крае // Актуальные вопросы экологии и природопользования. Международная научно-практическая конференция: сб. науч. ст.- Ставрополь, 2005. – С. 207-210

*Стеклова Т.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономический анализ и аудит»
Абакумова М.Д.
студент 3го курса
СтГАУ
Россия, г. Ставрополь*

КОНЦЕНТРАЦИЯ БИЗНЕСА: УГРОЗЫ И ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ

Аннотация: Процессы концентрации бизнеса напрямую влияют на состояние конкуренции, а соответственно, и на эффективность работы механизма рыночной экономики в целом. Необходимо наблюдать за отраслевой концентрацией бизнеса, разработкой системы показателей по оценке степени концентрации и формирования гибкого подхода к определению границ регулирования.

Ключевые слова: конкуренция, розничная торговля, концентрация бизнеса, малый и средний бизнес, конкурентная среда.

Поддержка и развитие конкуренции рассматривается в качестве приоритетной задачи государственной экономической политики. В соответствии с Законом «О защите конкуренции» под экономической концентрацией понимаются «...сделки, иные действия, осуществление которых оказывает влияние на состояние конкуренции» [1].

Для количественной оценки состояния конкуренции используется коэффициент рыночной концентрации [2]. Таким образом, для анализа влияния экономической концентрации на состояние конкуренции на товарном рынке используется показатель уровня концентрации. Логично предположить, что предпочтительным для современного этапа экономического развития является низкий уровень концентрации бизнеса. Соответственно, возникает вопрос, в какой мере процессы концентрации бизнеса препятствуют или способствуют повышению эффективности функционирования рынков и развитию инновационного потенциала экономики?

Оценка уровня концентрации бизнеса в экономике на регулярной основе в РФ не проводится ни государственными органами, ни независимыми аналитическими агентствами. Среди всех видов экономической деятельности подобные оценки систематически проводятся только для розничной торговли некоторыми независимыми аналитическими агентствами, в отличие от ряда ведущих экономик мира, практика которых очень часто рассматривается в качестве примера, на который следует ориентироваться. Речь идет о Германии, Великобритании и США.

В России официальная статистика по концентрации представлена очень фрагментарно. Например, на сайте Росстата представлена информация о концентрации в обрабатывающих отраслях по 3 видам экономической

деятельности в разрезе 3, 4, 6 и 8 хозяйствующих субъектов. Федеральная антимонопольная служба России (ФАС) проводит анализ концентрации в рамках анализа состояния конкуренции на товарных рынках. В частности, планом работы ФАС на 2013–2014 годы предусмотрено проведение анализа 24 рынков. При этом в перечень товарных рынков для ежегодного обследования входят только 6 рынков. В целом, подход, реализуемый ФАС России по обследованию отдельных товарных рынков, отвечает сложившимся на данный момент подходам к оценке конкуренции и концентрации. Мы не рассматриваем вопрос о том, какой уровень концентрации может вызвать проблемы для конкуренции и необходимость вмешательства со стороны антимонопольных органов. Дело в том, что даже в отраслях с высоким уровнем концентрации может существовать значительная конкуренция. И объяснением этого выступают процессы глобализации, в результате которых на национальные рынки выходят международные конкуренты, что способно повысить уровень конкуренции в затронутых этими процессами отраслях. Высокий уровень концентрации критичен с точки зрения антимонопольной политики, только если речь идет об отраслях, ориентированных на внутренний рынок.

Для отраслей с открытыми рынками решающее значение приобретает концентрация на релевантном рынке, границы которого для определенных отраслей могут быть расширены как до уровня стран таможенного союза, так и до европейского или даже мирового уровня. В отраслях с высоким уровнем государственного регулирования (естественные монополии), так же как и в отраслях с высокими барьерами входа, концентрация особенно высока. Низкий уровень концентрации наблюдается в конкурентных отраслях и с низкими барьерами входа в отрасль.

В России, по мнению Всемирного банка, наблюдается высокий уровень концентрации в производственных отраслях. Это утверждение обосновывается следующими данными. Если проранжировать все отрасли промышленности по объему выручки, то на 25% отраслей с самой низкой выручкой приходится 0,06% от всего объема промышленного производства, на первую четверть – 80%. Концентрация промышленного производства внутри отрасли (между фирмами) еще выше. На долю предприятий нижней четверти в пределах отрасли приходится в среднем 0.06%, на долю предприятий первой четверти – 9,7% [3].

В рамках одной статьи невозможно рассмотреть процессы концентрации во всех отраслях экономики. В качестве примера возьмем ситуацию в розничной торговле, в отрасли, которой отечественные экономисты уделяют незаслуженно мало внимания, в отличие от зарубежных авторов. Свидетельством развития процессов концентрации в отрасли является создание и развитие сетевых розничных компаний. Уровень концентрации бизнеса в отрасли различается по этапам развития – формирование, быстрый рост, замедление роста, зрелость. Согласно

Стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2011 – 2015 годы и период до 2020 года в настоящее время отрасль розничной торговли РФ находится на этапе быстрого роста, сопровождающегося процессами консолидации и повышением уровня концентрации [4].

Применение методики оценки уровня концентрации к товарным рынкам в пределах географических и продуктовых границ демонстрирует высокий уровень монополизации рынка. Процесс концентрации происходит за счет как органического роста сетей, так и поглощения ими других хозяйствующих субъектов в результате процессов консолидации.

Концентрация в розничной торговле оказывает влияние на конкуренцию в отраслях, производящих товары. Концентрация бизнеса ведет к сдвигу баланса рыночных сил от производителей к сетям. Для потребителей это дает преимущество в виде более низких цен по сравнению с независимыми магазинами. Однако усиление концентрации имеет и негативные последствия – снижение рентабельности продаж производителей, так как розничные сети диктуют им свои ценовые предпочтения и работа с ними сопряжена с дополнительными расходами в виде выплат разного рода бонусов, премий и т.д.

При достижении высокого уровня концентрации рынка возможны определенные ограничения конкуренции. Однако процессы концентрации бизнеса не обязательно ведут к недобросовестной конкуренции. Высокий уровень концентрации бизнеса отнюдь не означает снижения интенсивности конкуренции, но лишь при условии осуществления эффективной антимонопольной политики государством. Одной из причин, по которой процессы концентрации рассматриваются как ограничивающие конкуренцию: влияние концентрации бизнеса на независимый малый и средний бизнес [5]. Более низкие закупочные цены – существенное конкурентное преимущество крупного розничного бизнеса, которое он реализует при формировании розничных цен. Чем выше уровень концентрации, тем более явным становятся преимущества, связанные с размером бизнеса, и тем сильнее ухудшается экономическое положение малого и среднего бизнеса в рознице. Кроме того, малый и средний бизнес может представлять интерес как объект поглощения крупным бизнесом, ориентированным на рост. Не секрет, что для компаний, стремящихся к расширению, рост через слияния и поглощения происходит существенно быстрее, чем за счет внутреннего роста.

Однако в международном опыте развитие сетей не ведет к полному исчезновению малого бизнеса, поскольку малые предприятия могут конкурировать с розничными сетями за счет формирования уникального ассортимента, ухода в узкоспециализированные ниши, более высокой индивидуализации услуг, работы над глубиной и шириной ассортимента, оптимизации бизнес-процессов, умения кооперироваться. Кроме того, использование франчайзинговых схем – хорошая возможность

безбарьерного входа на рынок для малого бизнеса под вывеской известной сетевой компании, понимания специфики бизнеса, а в дальнейшем и, возможно, более успешного старта нового бизнеса.

Оценивать уровень концентрации целесообразно лишь для конкретных товарных рынков и в увязке с оценкой конкуренции на этом рынке. Более содержательной и объективной является оценка уровня концентрации и конкуренции в отдельных секторах розничной торговли в территориальном разрезе. Кроме того, при соответствующей антимонопольной политике государства, даже при наличии очень высокого уровня концентрации сохраняются возможности развития конкуренции.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» // Российская газета. 27.07.2006. № 162
2. Приказ ФАС России от 28.04.2010 г. № 220 «Об утверждении Порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке» // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 23.08.2010. № 34.
3. Доклад об экономике России 30: структурные проблемы становятся основным фактором, ограничивающим экономический рост [Электронный ресурс]. Режим доступа: Всемирный банк /<http://documents.vsemirnyjbank.org/curated/ru/2013/09/18381827/structural-challenges-growth-binding>.
4. Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2011–2015 годы и период до 2020 года / Приказ Министерства промышленности и торговли РФ от 31.03. 2011 г. № 422
5. Стеклов, А.Н. Государственное регулирование предпринимательской деятельности в зерновом подкомплексе АПК : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.05.00 / А.Н. Стеклов. – Старополь, 2005. – 24 с.

*Стеклова Т.Н., к.э.н.
доцент*

кафедра «Экономического анализа и аудита»

Бабаева Э.З.

3 курс

*Ставропольский ГАУ
Россия*

ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДОХОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА

Аннотация: В статье рассмотрены показатели, влияющие на уровень доходов государственного бюджета, и проведён их экономико-статистический анализ.

Ключевые слова: государственный бюджет, анализ, ВВП, доходы бюджета.

Основная часть информации о финансовом состоянии хозяйствующих субъектов и регионов России сосредоточена в органах государственной статистики. В последние годы в связи с крупными изменениями в экономике, наблюдается усиленный поиск новых подходов оценки финансового состояния регионов. За последние десять лет статистические формы, характеризующие финансовое состояние субъектов хозяйствования, изменялись практически каждый год, пытаясь охватить и оценить различные стороны их деятельности. Поэтому исследование путей совершенствования статистической методики финансов в целом, представляется весьма актуальным.

Именно с помощью бюджета государство имеет возможность сосредоточивать финансовые ресурсы на решающих участках социального и экономического развития, с помощью бюджета происходит перераспределение национального дохода между отраслями, территориями, сферами общественной деятельности. Ни одно из звеньев финансов не осуществляет такого многовидового и многоуровневого перераспределения средств, как бюджет.

Государственный бюджет - это экономические отношения между государством и субъектами всех форм собственности и отдельными гражданами по поводу формирования централизованного фонда денежных средств, направляемых на выполнение общегосударственных задач и функций. Сущность государственного бюджета любой страны определяется ее социально-экономическим строем, природой, задачами и функциями государства. Государственный бюджет является основным финансовым планом образования и использования общегосударственного фонда денежных средств.

Согласно Бюджетному кодексу РФ доходы бюджетов – это часть национального дохода, подлежащая централизации в бюджеты различных уровней. Они могут формироваться на налоговой и неналоговой основе и за счет безвозмездных перечислений.

Доходы бюджета – денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с законодательством в распоряжение органов государственной власти соответствующего уровня [3].

Основным направлением деятельности РФ является добыча полезных ископаемых и их последующий экспорт. Российская экономика занимает 6 место в мире по объёму ВВП по ППС. По данным на 2014 год, доля экономики России в мировой экономике 4,1 %.

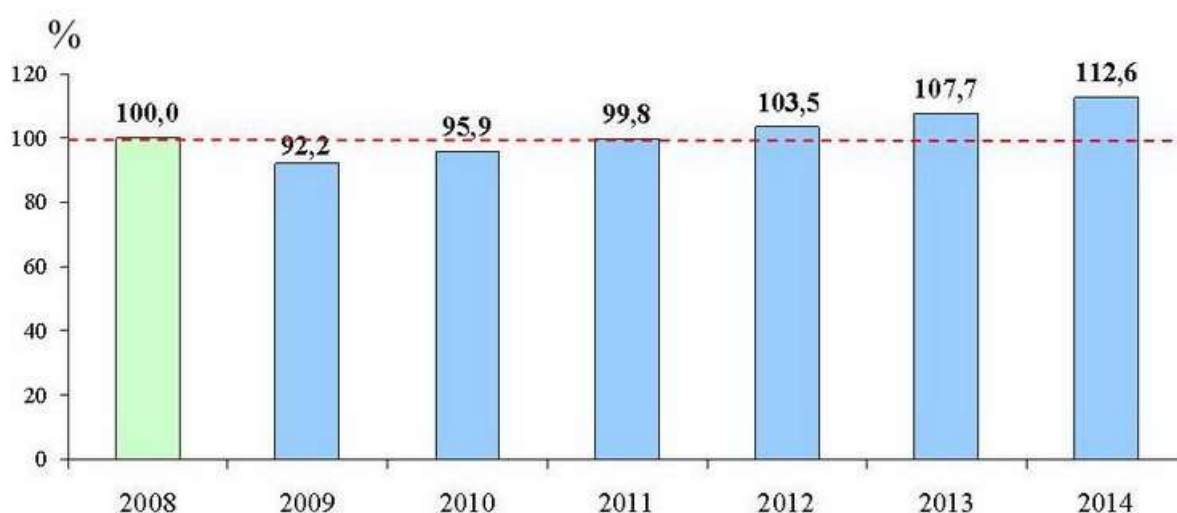
Таблица 1-Основные макроэкономические показатели в 2010-2013 годах

Показатель	2010	2011	2012	2013
ВВП (млрд. рублей)	44939	53332	58683	64803
Темпы прироста ВВП к предыдущему году, %	+4,0	+4,1	+3,7	+4,0

Нефть (долл./бар)	78,2	108,0	100,0	97,0
Темп инфляция, %	8,8	6,5-7,0	5,0-6,0	4,5-5,5
Курс доллара США, руб./долл.	30,4	28,6	28,7	33,2

В целом за 2010-2013 годы рост ВВП остался неизменным, что характеризует экономическую стабильность. К ключевым факторам, оказывающим влияние на курс относится монетарная политика США. Инструментами монетарной политики, с помощью которых центральный банк может увеличивать или сокращать денежное предложение в стране являются:

- операции на открытом рынке;
- регулирование учетной ставки;
- изменение уровня резервных требований.



*-2014г. – в плановой оценке

Рисунок 1- Индексы изменения ВВП в % к 2008 году

Анализ динамики позволяет наблюдать изменения, происходящие с признаком в течении времени. С помощью рядов динамики проанализируем показатели доходов бюджета РФ в период с 2010 по 2014 годы.

Таблица 2 - Показатели динамики доходов государственного бюджета

годы	Доходы бюджета (млрд. рублей)	Абсолютный прирост		Темп роста (снижения)%		Темп прироста (снижения),%		Абсолютное значение 1% прироста
		цепной	базисный	цепной	базисный	цепной	базисный	
2009	7337,8	-	-	-	-	-	-	-
2010	8905,4	967,6	967,6	113,19	113,19	13,19	13,19	73,378
2011	11068,6	2763,2	3730,8	133,27	150,84	33,27	50,84	83,054
2012	11779,9	711,3	4442,1	106,43	160,54	06,43	60,54	110,686

2013	12705,9	926,0	5368,1	107,86	173,16	07,86	73,16	117,799
2014*	14091,8	1385,9	6754	110,91	192,04	10,91	92,04	127,059
ИТОГО	65289,4	6754,0	-	-	-	-	-	-

*-2014- плановые показатели

Показатели дохода государственного бюджета в 2014 году увеличились по сравнению с 2009 на 6754 млрд. рублей, в связи с улучшением экономической ситуации в стране и выходом из мирового экономического кризиса.

Основные характеристики федерального бюджета на 2012, 2013 и 2014 годы сформированы на основе прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2012-2014 годы и характеризуются следующими данными [2].

Таблица 3- Основные характеристики федерального бюджета

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Доходы, всего				11 779,9	12 705,9	14 091,8
в % к ВВП	18,9	18,5	20,7	20,1	19,6	19,4
в том числе:						
Нефтегазовые доходы	2 984,0	3 830,7	5 462,0	5 574,9	5 645,8	6 127,2
в % к ВВП	7,7	8,5	10,2	9,5	8,7	8,4
Ненефтегазовые доходы	4 353,8	4 474,7	5 606,6	6 205,0	7 060,1	7 964,6
%% к ВВП	11,2	10	10,5	10,6	10,9	11
Расходы, всего	9 660,1	10 117,5	11 098,5	12 656,4	13 730,6	14 582,9
в % к ВВП	24,9	22,5	20,8	21,6	21,2	20,1
в т. ч. условно утверждаемые					343,3	833,6
в % к общему объему расходов					2,5	5,7
Дефицит/профицит	-2 322,3	-1 812,0	-29,9	-876,6	-1 024,7	-491,1
в % к ВВП	-6	-4	-0,1	-1,5	-1,6	-0,7
Нефтегазовый дефицит	-5 306,3	-5 642,7	-5 491,9	-6 451,4	-6 670,6	-6 618,3
в % к ВВП	-13,7	-12,6	-10,3	-11	-10,3	-9,1

*-2014 плановые показатели

В 2012-2014 годах предполагается снижение доходов федерального бюджета в процентах к ВВП (с 20,7% в 2011 году до 20,1% в 2012 году, с дальнейшим снижением к 2014 году до 19,4% к ВВП). Такая динамика обусловлена снижением объема нефтегазовых доходов федерального бюджета с 10,2% к ВВП в 2011 году до 8,4% к ВВП в 2014 году, при этом нефтегазовые доходы увеличиваются по сравнению с 2011 годом на 0,5% к

ВВП и в 2014 году достигают 11,0% к ВВП.

Как показали результаты проведенного анализа динамики доходов бюджета РФ, доходная часть бюджета увеличивается из года в год довольно быстрыми темпами. Из проведенных анализом, мы выяснили, что сильное влияние на уровень доходов оказывают такие показатели, как ВВП. Так же, влияние оказывают цены на нефть, инфляция и курс доллара. Все эти факторы и показатели в совокупности и составляют бюджет Российской Федерации[1].

Реализуя возложенные на него функции, государство финансирует важнейшие направления жизни и деятельности как общества в целом, так и отдельных индивидуумов: здравоохранение, образование, культура, искусство, правоохранительная деятельность, государственное управление, инвестиционная деятельность в областях промышленности и сельского хозяйства и многое другое. Именно для этого оно аккумулирует денежные средства в федеральном бюджете.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 30 ноября 2011 года № 371-ФЗ "О федеральном бюджете на 2012 год и ,2013 и 2014 годов"
2. Годин А.М., Подпорина И.В. Бюджет и бюджетная система Российской Федерации. // Экономист. – 2012
3. Стеклова Т.Н., Стеклов А.Н. Анализ эффективности бюджетной поддержки АПК Ставропольского края // Актуальные вопросы экологии и природопользования. Международная научно-практическая конференция: сб. науч. ст.- Ставрополь, 2005. – С. 204-207.
4. Стеклов, А.Н. Государственное регулирование предпринимательской деятельности в зерновом подкомплексе АПК : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.05.00 / А.Н. Стеклов. – Старополь, 2005. – 24 с.

*Стеклов А.Н., к.э.н.
доцент
Шумская В.Ю.
3 курс
Ставропольский ГАУ
Россия*

АНАЛИЗ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОТНИКОВ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Аннотация: В данной статье проведен экономико-статистический анализ заработной платы работников сельского хозяйства.

Ключевые слова: Оплата труда, уровень оплаты труда, среднемесячная заработная плата, динамика, анализ.

Совершенствование оплаты труда работников сельского хозяйства неразрывно связано с анализом оплаты труда. Как и в других сферах экономики, усиление мотивации и преобразования оплаты труда является

важным фактором повышения эффективности и развития сельского хозяйства. К сожалению, уровень заработной платы в агропромышленном комплексе на порядок ниже чем в других отраслях экономики. Поэтому, актуальность данной темы неоспорима. Анализ же позволит нам выявить недостатки и раскрыть существующие проблемы в этой области. [5,6]

Для большинства работников оплата труда является основным источником поддержания определенного уровня жизни, средством обеспечения воспроизводства рабочей силы. В развитом обществе заработная плата играет немаловажную роль: оказывает стимулирующее влияние на социально-экономические процессы на всех фазах общественного воспроизводства. [4]

Основные причины низкого уровня оплаты труда работников сельского хозяйства заключаются в отсутствии финансовых источников для формирования фонда оплаты труда. Возникает невозможность построения рациональной модели оплаты труда по причине незнания принципов и методов материального стимулирования. [5]

Проанализируем размер номинальной среднемесячной заработной платы работников сельского хозяйства в России за последние 5 лет. [2] Из графика, представленного на рисунке 1, можно проследить положительную динамику. Заработная плата работников в 2013 году по сравнению с базовым 2009 годом выросла на 4496 руб., то есть на 57,3%.

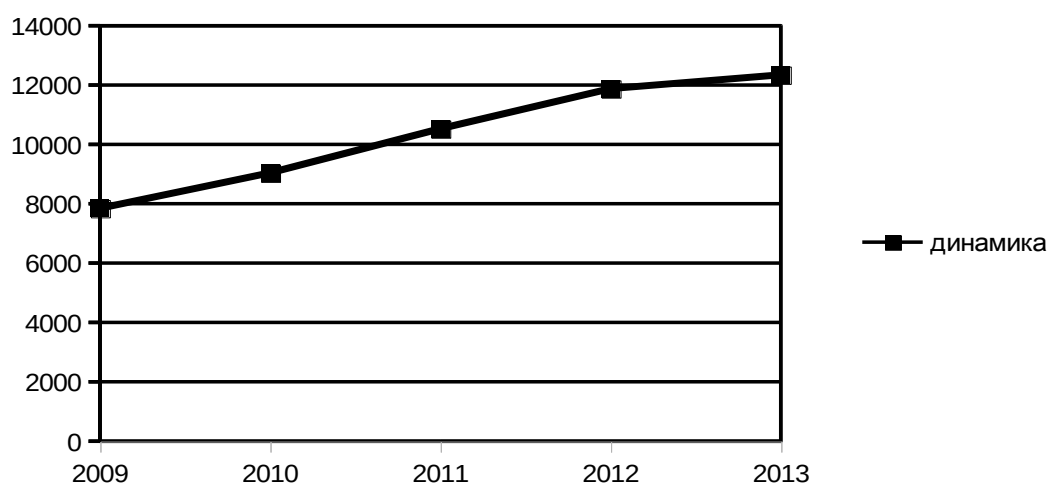


Рисунок 1 — Номинальная среднемесячная заработная плата работников сельского хозяйства в России, руб.

Проводя более детальный анализ показателей динамики, используя цепной метод, можно заметить следующие изменения: в 2010 году, по сравнению с предыдущим 2009 годом, среднемесячный заработок работника сельского хозяйства увеличился на 15,2%; в 2011 по сравнению с 2010 — на 16,5%; в 2012 по сравнению с 2011 — на 12,8%; в 2013 по сравнению с 2012 — на 3,9%.

Таким образом, можно заметить, что динамика замедляется с 2011 по

2013 года. Однако, в перспективе наблюдается рост среднемесячной заработной платы работников сельского хозяйства. По отношению к базисному, 2009 году, оплата труда в 2015 году возрастет на 88,7%; в 2016 — на 107,2%; в 2017 — на 126,2%; в 2018 — на 146%; в 2019 по сравнению с 2009 — на 160%. Таким образом, можно сделать вывод о том, что в течение 10 лет исследуемого периода с 2009 по 2019 год, среднемесячная заработная плата работников сельского хозяйства возрастет более чем в 1,5 раза. [2,4]

Так, в 2015 году среднемесячный заработок работника АПК составит 14802 рубля. А в 2019 году — 20402 рубля. То есть увеличится на 37,8% по сравнению с 2015 годом. Рассмотрим также данные по Северо-Кавказскому Федеральному Округу.

Таблица 1 - Среднемесячная заработная плата работников сельского хозяйства СКФО, руб.

Субъект Российской Федерации	2012	2013	2013 в % к 2012
РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	14991,7	16852,8	112,4
СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	12209,7	14185,2	116,2
Республика Дагестан	4131	5151,6	124,7
Республика Ингушетия	5763,4	7880	136,7
Кабардино-Балкарская Республика	9155,7	9845,9	107,5
Карачаево-Черкесская Республика	13717,8	15537,8	113,3
Республика Северная Осетия-Алания	7012,7	9041,8	128,9
Чеченская Республика	6995,7	7248,1	103,6
Ставропольский край	14065	16109,5	114,5

Таким образом, исходя из данных приведенной таблицы, можно сказать о том, что в целом динамика за последние 2 года в Северо-Кавказском федеральном округе положительная. Максимальная среднемесячная заработная плата работников сельского хозяйства в СКФО за 2013 год составляет 16109,5 руб. (Ставропольский край). Важно также отметить, что в 2012 году максимальный уровень был установлен опять же в Ставропольском крае — 14065 руб. В 2013 году уровень увеличился на 14,5%. Минимальный среднемесячный заработок работников АПК в СКФО за 2012 год установлен в Республике Дагестан — 4131 руб. В 2013 году он составил 5151,6. То есть увеличился на 16,2%. Максимальный рост среднемесячного уровня заработной платы работников наблюдается в Республике Ингушетия — на 36,7% (на 2116,6 руб.) Минимальные изменения отмечаются в Чеченской Республике — на 3,6% (на 252,4 руб.)

Разница между максимальным и минимальным изменением составляет 1864,2 рубля. В других субъектах Российской Федерации СКФО наблюдался следующий рост среднемесячной заработной платы работников сельского хозяйства: Кабардино-Балкарская Республика — на 7,5% (на 690,2 руб.); Карачаево-Черкесская Республика — на 13,3% (на 1820 руб.) занимает второе место по величине среднемесячной оплаты труда в СКФО; Республика Северная Осетия-Алания — на 28,9% (на 2029,1 руб.).

Таким образом, можно отметить, что Ставропольский край и Карачаево-Черкесская Республика являются наиболее развитыми субъектами в области сельского хозяйства, о чем свидетельствует уровень среднемесячной заработной платы работников данной сферы.

Касаемо социальной сферы, отмечено, что заниженный уровень заработной платы подрывает воспроизводство трудовых ресурсов. Повышение занятости, уровня и качества жизни сельского населения является одним из основных направлений государственной политики, представленной в Концепции устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года. Необходимо провести технологическое обновление отраслей экономики, в частности в агропромышленном комплексе.[3,5]

На основании вышесказанного, необходимо отметить, что прежде всего нужно повысить конкурентоспособность сельскохозяйственных предприятий как России в целом, так и отдельно в каждом субъекте. Следовательно, возрастет качество и уровень жизни сельского населения с увеличением оплаты труда. Поскольку сельское хозяйство является одним из центральных звеньев экономики страны, определяющее удовлетворение жизненных потребностей всего населения.[3,6]

Использованные источники:

1. Кузьмин, В.Н. Оплата труда в сельскохозяйственных организациях: справ.пособ. - М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2010. - 204 с.
2. Министерство сельского хозяйства РФ «Об итогах и перспективах развития с/х отрасли в СКФО», 8 февраля 2013 г.
3. Распоряжение правительства РФ от 30.11.2010г. № 2136-р «Об утверждении Концепции устойчивого развития сельских территорий РФ на период до 2020 г.»
4. Стеклова Т.Н. Оценка трудовых ресурсов Ставропольского края как одного из факторов регионального развития // Российский экономический интернет-журнал, 2009. — № 1. — С. 893-899.
5. Стеклова Т.Н. Сравнительный анализ социально-экономического положения сельских поселений Северо-Кавказского федерального округа // Вестник АПК Ставрополя. — 2011. — № 3 (3). — С. 110-113.
6. Стеклова Т.Н., Стеклов А.Н. Анализ поддержки социального развития села в Ставропольском крае // Аграрная наука, творчество, рост: сб. науч. ст. — Ставрополь, 2013. — С. 127-131.

*Степаненко М.А.
студент 3 курса
Джеск Л.Н., к.э.н.
доцент
кафедра ЭиМХС
ГАОУ ВО ТО ТГАМЭУП
Россия, г. Тюмень*

СПОСОБЫ СБЛИЖЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТОВ

Перед началом нового года каждая организация сталкивается с проблемой составления или корректировки основополагающего документа по ведению учета — учетной политики. Самой важной проблемой при этом является максимальное сближение между бухгалтерским и налоговым учетом. Мы рассмотрим основные принципы сближения бухгалтерской и налоговой учетной политики.

Разговоры о сближении налогового и бухгалтерского учета ведутся уже давно - еще с 2002 года, когда вступила в силу глава 25 НК РФ, благодаря которой и появился налоговый учет. Впрочем, за все это время на законодательном уровне были приняты лишь незначительные поправки, которые так и не устранили существенных различий между этими видами учета. Несмотря на это, есть целый ряд способов, помогающих организации совершенно законно сблизить налоговый и бухгалтерский учет и, значит, упростить работу бухгалтерии. Правда, применение некоторых из них может привести к увеличению налоговой нагрузки [3].

Наиболее распространенный способ сближения налогового и бухгалтерского учета, который большинство организаций могут применять, — это выбор и закрепление в учетной политике одинаковых методов амортизации основных средств. Амортизацию в налоговом учете можно начислять либо линейным, либо нелинейным методом [1]. В бухучете компания может выбирать из четырех способов: линейного, способа уменьшаемого остатка, способа списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования и способа списания стоимости пропорционально объему продукции или работ [2]. Линейный является единственным общим для обоих учетов методом начисления амортизации основных средств. Однако расхождений в суммах начисленной амортизации не будет, только если в обоих учетах установлен одинаковый срок полезного использования основного средства и совпадает его первоначальная стоимость [4].

В налоговом учете срок полезного использования устанавливается на основании Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы, утвержденной постановлением Правительства РФ от 01.01.02 №1 [1]. Этой же классификацией организация вправе руководствоваться и для целей бухгалтерского учета (п.1 постановления

Правительства РФ от 01.01.02 №1).

Сложнее добиться того, чтобы первоначальная стоимость объектов ОС была одинаковой в обоих учетах. Дело в том, что некоторые виды расходов, например расходы на командировки и консультации, связанные с приобретением основного средства, в налоговом учете можно учесть по-разному. Их можно либо включить в его первоначальную стоимость, либо отразить как прочие расходы. В бухгалтерском же учете указанные расходы увеличивают первоначальную стоимость объекта ОС [2].

Существенный недостаток применения линейного способа амортизации в бухучете заключается в том, что амортизационные отчисления в первые годы эксплуатации будут такими же, как и в последние, когда объекты требуют больше затрат на капитальный ремонт. Это приводит к тому, что использование линейного способа не позволяет сэкономить на налоге на имущество в начале эксплуатации объекта. Ведь для этой цели организации выгоднее, чтобы объекты ОС амортизировались быстрее, хотя бы в первые несколько лет. Для оптимизации платежей по налогу на имущество больше подходит, например, способ уменьшаемого остатка.

Применение в налоговом учете линейного способа начисления амортизации — не лучший выбор. Использование нелинейного метода более выгодно, так как позволяет списать большую часть стоимости объекта ОС в достаточно короткий срок и, следовательно, уменьшить налог на прибыль, подлежащий уплате в бюджет. Это особенно актуально для промышленных предприятий, у которых основные средства являются одной из главных статей активов [4].

Однако если организация намерена сблизить налоговый и бухгалтерский учет, ей придется смириться и с этими минусами, не позволяющими сэкономить на налогах на прибыль и на имущество.

Существует еще один несложный способ сближения учетов — выбор одинаковых методов оценки товаров и материалов. В налоговом учете таких методов четыре: ФИФО, ЛИФО, оценка по стоимости каждой единицы и оценка по средней стоимости. (С 1.01.2015 в налогообложении прекратится применение метода ЛИФО). В бухгалтерском учете используются аналогичные методы, за исключением метода ЛИФО [3]. Таким образом, организация может установить в обоих учетах любой из указанных методов.

Наиболее выгодным для организации с точки зрения оптимизации налога на прибыль является метод ЛИФО. Ведь при его использовании материалы, первыми поступающие в производство, оцениваются по стоимости последних по времени приобретений. В ситуации непрерывного роста цен на сырье и материалы благодаря этому методу организация может включать в расходы материалы по максимальной стоимости. Однако с 1 января 2008 года метод ЛИФО в бухгалтерском учете не применяется. Поэтому, если раньше компания использовала этот метод, но впоследствии решила сблизить налоговый и бухгалтерский учет, она должна быть готова к

увеличению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет [4].

Отметим, что в отношении разных групп сырья и материалов организация вправе применять разные методы их оценки. Ведь это не противоречит нормам Налогового кодекса. Более того, глава 25 НК РФ не раскрывает содержание методов оценки сырья и материалов. Поэтому правила списания их стоимости указанными методами следует искать в нормах бухгалтерского учета, в частности в ПБУ 5/01. В этом документе установлено, что выбранный способ применяется к группе (виду) материально-производственных запасов, то есть необязательно должен распространяться на все товарно-материальные ценности (далее ТМЦ), используемые компанией.

Немаловажным для сближения учетов в части списания сырья и материалов является еще и использование одинаковых принципов формирования цены приобретения ТМЦ. Различия возможны, если в бухучете организация не включает транспортно-заготовительные расходы в фактическую себестоимость сырья и материалов. В налоговом же учете такие расходы учитываются в покупной стоимости ТМЦ [1].

Таким образом, чтобы исключить разницу между учетами, компании следует и в бухгалтерском учете отражать сырье и материалы по фактическим ценам, включающим все расходы, связанные с их приобретением.

Также очевидно, что добиться сближения учетов можно, только если в них выбран одинаковый метод признания доходов и расходов — либо кассовый метод, либо метод начисления. Особенность кассового метода заключается в том, что организация признает доходы в том периоде, в котором получила оплату от покупателей и заказчиков, а расходы отражает только после их фактической оплаты. Применять кассовый метод можно и в налоговом, и в бухгалтерском учете. Выбор за организацией. Но для использования этого метода установлен ряд ограничений. Причем они различаются в налоговом и бухгалтерском учете.

В бухгалтерском учете кассовый метод могут применять лишь субъекты малого предпринимательства, причем социально ориентированные некоммерческие организации и эмитенты публично размещаемых ценных бумаг, являющиеся малыми предприятиями, не вправе его использовать.

В налоговом учете кассовый метод могут применять только те компании, у которых выручка от реализации не превышает 1 млн. руб. в среднем за каждый из предыдущих четырех кварталов. Этот метод в принципе не вправе использовать банки, кредитные потребительские кооперативы и микрофинансовые организации. Таким образом, очень немногие компании вправе применять кассовый метод одновременно и в налоговом, и в бухгалтерском учете. Хотя его использование в обоих учетах позволит не только сближить их, но и существенно упростить ведение бухучета [4].

Впрочем, у большинства организаций, даже малых, средняя выручка превышает 1 млн. руб. в квартал. Это означает, что в налоговом учете они не вправе применять кассовый метод. Поэтому при расчете налога на прибыль они используют метод начисления, то есть признают доходы и расходы на дату перехода права собственности. Даже если такая компания является малым предприятием, но поставила цель на сближение учетов, в бухучете ей нецелесообразно выбирать кассовый метод. Ведь это приведет к расхождениям в учетах. Значит, малым организациям со значительными объемами выручки для сближения учетов следует отказаться от использования кассового метода в бухучете.

Итак, налоговый и бухгалтерский учеты – отличающиеся друг от друга учетные системы. Главными причинами отличия бухгалтерского учета от налогового являются множественные различия между правилами формирования оценки активов и обязательств, а также временем признания доходов и расходов в бухгалтерском учете и налогообложении по налогу на прибыль, которые усугубились с вводом в действие гл. 25 части второй Налогового кодекса РФ. И хотя бухгалтерский и налоговый учеты основываются на одних и тех же первичных документах, фиксируют одни и те же факты хозяйственной деятельности предприятия, результаты учетов могут кардинально разниться. Мы выявили три основных направления совершенствования данных видов учета и пришли к выводу, что их сближение не только приблизит Россию к МСФО, но и облегчит работу бухгалтеров.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: части первая и вторая [Текст]: текст с изм. и доп. на 20 марта 2014г. – М.: Проспект, 2014. – 800с.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 [Электронный ресурс]: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_111056/
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 [Электронный ресурс]: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107302/
4. О бухгалтерском и налоговом учете [Электронный ресурс]: http://strahuchet.com/stat/st_buh/st16.php
5. Сближение бухгалтерского и налогового учета [Электронный ресурс]: <http://www.rnk.ru/article/207955-top-10-sposobov-maksimalno-sblizit-nalogovyy-i-buhgalterskiy-uchet>

*Степанов М.А.
ассистент
кафедра «Государственное,
муниципальное и корпоративное управление»
Рязанский государственный радиотехнический университет
Российская Федерация, г. Рязань*

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: промышленность, управление промышленным развитием, промышленная политика.

Рассматриваются вопросы развития промышленности, как объекта управления, цели и направления промышленного развития Российской Федерации. В свете принятия ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» дается сравнение теоретического и нормативного подходов к понятию промышленная политика.

Российская экономика сегодня стоит на грани стагнации. Рост ВВП существенно замедлился (составив в 2012 году – 103,4%, в 2013 году – 101,3%) и продолжает замедляться (по прогнозам Минэкономразвития прирост за первые 3 квартала 2014 года составил всего 0,8%), критически низким остается индекс промышленного производства (101,5% за январь-сентябрь 2014 года), снижается реальный уровень доходной части Федерального бюджета при растущем уровне инфляции.

В этих условиях форсированное развитие промышленности является одним из ключевых направлений перехода отечественной экономики от экспортно-сырьевой к инновационной модели.

В управленческом аспекте промышленность выступает объектом управления, что подразумевает существование соответствующих субъектов управления и управленческого механизма [1].

Субъектами управления промышленностью России (в наиболее общем виде) является государство на федеральном и субфедеральном уровнях и муниципальные образования, а также соответствующие органы государственной и муниципальной власти. Таким образом, развитие промышленности неотделимо от политической системы и политических целей развития России.

Основные цели и направления развития промышленности представлены в программной статье В.В. Путина «О наших экономических задачах» [2]:

- преодоление технологического отставания, сырьевой ориентации экономики;
- развитие стратегических преимуществ в высокотехнологичных отраслях промышленности – фармацевтика, химическая промышленность, авиастроение, производство композитных и неметаллических материалов,

информационно-коммуникационные технологии, нанотехнологии, атомная промышленность и космическая промышленность;

- создание конкурентных вертикально интегрированных структур, осуществляющих разработку, проектирование новой продукции и внедрение её в производство, развитие технологической кооперации предприятий;
- коммерциализация инноваций и прикладных разработок;
- упрочнение макроэкономической и социальной стабильности.

Управленческим механизмом развития промышленности выступает промышленная политика. В настоящее время в связи с принятием Федерального закона от 31.12.2014 №488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» [3] можно говорить о двух подходах к рассмотрению промышленной политики – теоретическом и нормативном.

В вопросе определения понятия промышленной политики данные подходы крайне схожи.

С точки зрения теории, промышленную политику можно определить, как систему согласованных, всесторонних, продуманных, четких и последовательных законодательных, административных, финансово-экономических решений и мер, направленных на развитие промышленного производства в России [4]. При этом промышленная политика должна быть направлена на формирования конкурентоспособного производства, модернизацию производственных мощностей, инновационное развитие и формирование благоприятных (в том числе институциональных) условий промышленного развития.

Нормативное определение дано в ст. 3 указанного Федерального закона. Согласно ФЗ «промышленная политика – комплекс правовых, экономических, организационных и иных мер, направленных на развитие промышленного потенциала Российской Федерации, обеспечение производства конкурентоспособной промышленной продукции» [3]. Конкурентоспособность, таким образом, становится ключевым приоритетом промышленного развития. Однако, необходимо отметить, что нигде в законе не раскрывается и далее по тексту не используется понятие промышленного потенциала Российской Федерации, что ставит вопрос о целесообразности использования данного термина в определении.

Таким образом, управление промышленным развитием в России должно быть основано на соответствии управленческого механизма, в качестве которого выступает промышленная политика, целям и задачам промышленного развития. В свою очередь выработка целей и задач развития должна основываться на политической воле, а промышленная политика должна быть ориентирована на высокий профессионализм её формирования и реализации и направлена на создание конкурентоспособного отечественного производства.

Использованные источники:

1. Евдокимова Е.Н. Особенности регионального промышленного комплекса

как объекта управления // Вестник РГРТУ. 2009. – №4 (выпуск №30). – С.75-79.

2. Путин В.В. «О наших экономических задачах» // Ведомости от 30.01.2012. – №15 (3029).

3. Федеральный закон от 31.12.2014 №488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

4. Промышленное развитие территории: факторы, проблемы, перспективы / Е.Н. Евдокимова, Г.Г. Крутова, И.П. Симикина, Ю.М. Солдак; Рязан. гос. радиотехн. ун-т. – Рязань, 2007. – 292с.

Стенура И.В.

ИСТОРИЧЕСКАЯ РЕТРОСПЕКТИВА СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА ТЕРРИТОРИИ НЫНЕШНИХ СТРАН БЕНИЛЮКСА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА МИР ЭЛЕКТРОННЫХ МЕДИА

Аннотация. История формирования обществ Бельгии, Нидерландов и Люксембурга взаимосвязана и взаимозависима. В Нидерландах и Бельгии сложилась структура общества с элементами пилларизации, которая отразилась на структуре СМИ. Люксембург занимает одно из центральных мест в вещании Западной Европы.

Ключевые слова: Бельгия, Нидерланды, Люксембург, пилларизация, RTL

Само название «Бенилюкс» происходит от межправительственной организация, представляющей политический, экономический и таможенный союз в Западной Европе, включающий в себя три монархии: **Бельгию, Нидерланды и Люксембург**, образованный в 1944 г (с 1922 г. действовал Бельгийско-люксембургский экономический союз). Общая непростая история отчасти сближает эти государства в контексте социальных процессов, накладывает неповторимый колорит на организацию электронных СМИ в этом самом густонаселённом регионе Западной Европы.

Предыстория. Изначально существовало объединение феодальных земель (без столицы, с двумя языками – нидерландским и французским), принадлежащее герцогам Бургундским из династии Валуа – Бургундские Нидерланды, позже «Семнадцать провинций». Есть и собирательное название территории в период правления династии Габсбургов времён Священной Римской империи – Габсбургские Нидерланды (ещё термин – Испанские Нидерланды). Правление Габсбургов началось с 1482 г., когда после смерти герцога Карла Смелого (Валуа-Бургундского) его дочь Мария Бургундская вступила в брак с эрцгерцогом Максимилианом I Австрийским.

Семнадцать провинций покрывали (1482–1581) территории современных нам Нидерландов, Бельгии, Люксембурга, части северной

Франции (департаменты Артуа, Нор) и небольшой части ФРГ (запад). С 1512 г. они переформированы в часть Бургундского округа Священной Римской империи. В 1549 г. Карл V издал Прагматическую санкцию, выделившую Семнадцать провинций из состава Священной Римской империи и сделавшую их наследственными владениями дома Габсбургов. В 1555 году Карл V отрекается от Нидерландов в пользу своего сына Филиппа II, а в 1556 году и от испанской короны. В самих Семнадцати провинциях в 1556 г. был сильный неурожай, Испания также ввела повышенные налоги. Католическая Испания враждебно относилась к набирающему там обороты протестантизму, что породило иконоборческое восстание. В 1567 г. испанский король отправил в Нидерланды с широкими полномочиями герцога Альбу для борьбы с кризисом, тот с ним не справился, да к тому же был ортодоксальным католиком [2] [10].

Нидерланды. В 1568 г. в Семнадцати провинциях произошла одна из первых успешных республиканских революций в Европе. Борьба в «Провинциях» велась за независимость от испанской короны. Первый лидер – Вильгельм Оранский. В результате революции была признана, в свою очередь, независимость Семи Соединённых провинций – территория современных Бельгии и Люксембурга, оставшихся под властью Габсбургов. Поначалу война Испании против повстанцев шла довольно успешно, но в 1572 г. восставшие захватили г. Брилле, что стало переломом в революции. Нидерландская республика бурно развивалась, становясь мировой торговой, морской, финансовой державой, прирастая и колониальными владениями. Финансисты и культурная элита эмигрировала из Семи провинций под власть Испании, где наблюдался общий застой, ни шедший ни в какое сравнение с развитием Нидерландской республики. Несмотря на постоянные войны экономика росла: купцы занимали доминирующее положение в Европе (Амстердам – центр мировой торговли), в северных морях более всего было нидерландских рыболовецких судов, в Юго-Восточной Азии и Америке работали Ост- и Вест-Индские компании, благодаря которым Республика прирастала всё новыми колониальными владениями. От их имени Нидерланды заключали договора с местным населением, назначались чиновники, строились поселения, выпускали деньги. Голландская Ост-Индская компания (с 1602 г.) имела монополию торговли в бассейнах Индийского и Тихого океанов. Компания конкурировала с Англией, направляя в Европу большие грузы пряностей, а также новых неведомых ранее товаров. Голландская Вест-Индская компания занималась преимущественно работорговлей и базировалась на островах в Карибском море и в колонии Новая Голландия (сейчас – штаты Нью-Йорк и Нью-Джерси США, вплоть до 1660-х гг. пока не передала права на неё Англии).

Широкое мировое признание Нидерландская республика получила в 1648 г. Эта дата и считается окончанием восьмидесятилетней войны, борьбы за независимость Нидерландов.

К концу войны в 1648 г. большая территория Южных Нидерландов уже была захвачена Францией, которая под руководством кардинала Ришельё и короля Людовика XIII вступила в союз с Нидерландской республикой против Испании в 1630–х гг. В 1652 г. Нидерландская и Английская республики начали серию войн, но без решающего успеха. Эти столкновения объясняют конкуренцией в мировой морской торговле и борьбе за колонии. Но с 1680–х гг. наметилось сближение двух стран на внешнеполитической арене, обусловленное необходимостью противостоять Франции. Англо–голландский союз укрепился после провозглашения Вильгельма III Оранского английским королём в 1689 г. Карл II был последним представителем дома Габсбургов на испанском престоле. После его смерти разыгралась Война за испанское наследство (1701—1714 гг.), в которой Франция и Австрия боролись за Испанскую империю. Дело в том, что Карл завещал все свои владения Филиппу, герцогу Анжуйскому — внуку французского короля Людовика XIV — позже король Филипп V Испанский. Война началась с попытки императора Священной Римской империи Леопольда I защитить право своей династии (также Габсбургов) на испанские владения. Французский король Людовик XIV начал расширять свои территории, против чего некоторые европейские державы – в частности Англия и Голландская республика – выступили против, примкнув к Священной Римской империи. Война завершилась подписанием Утрехтского (1713) и Раштаттского (1714) соглашений. В результате Филипп V остался королём Испании, но лишился права наследовать французский престол, что разорвало династический союз корон Франции и Испании. Австрийцы получили большую часть испанских владений в Италии и Нидерландах. Окончилась гегемония Франции над континентальной Европой.

С начала XVIII в. вес Голландской республики в Европе снижается, на первые роли выдвигается Франция и Англия (последняя, прежде всего в экономической сфере). В международной политике Нидерланды держат нейтралитет, что помогает торговать даже с воюющими странами Европы («нейтральная торговля»). Англию и Нидерланды связывали отношения союза, но экономический потенциал первой был на подъёме, а второго – на спаде. Британцы перехватывали позиции лидера мировой торговли. Обострение англо–нидерландских отношений наступило после признания Нидерландами независимости США (запрещался и досмотр судов идущих в Америку на предмет нахождения оружия). Также Англия стала препятствовать «нейтральной торговле» Нидерландов (о которой было сказано выше). Англо–голландская война проходила в форме морской блокады Нидерландов англичанами (1780 — 1784), исключая сражение при Доггер–банке. По результатам войны Англия получила больше прав в торговле в Ост–Индии, центральная власть в Нидерландах ослабла, что открыло путь к установлению Батавской республики (1795–1806), начавшаяся с выступления крупной буржуазии, но попавшая под полный

контроль Франции с одновременным сворачиванием демократических свобод. В 1806 г. Батавская республика была превращена Наполеоном в Королевство Голландия во главе с его братом Луи, а в 1810 году её территория была включена в состав наполеоновской Французской империи (1806 – 1810).

После распада империи Наполеона по решению Венского конгресса 1815 г. образовано было «Королевство Нидерланды», объединившее бывшие территории Соединённых провинций на севере, Австрийских Нидерландов на юге, а также Льежское епископство (корона династии Оранских–Нассау). Виллем VI Оранский стал королём этого объединённого государства. В социальном смысле католический юг и кальвинистский север были ментально далеки – первый развивался в русле монархических традиций Габсбургов, второй с преобладанием более передовых буржуазных отношений. Франкоязычных поддерживала Франкоязычные жители южной части Королевства (жители католического юга теперешней Бельгии) в целом были ущемлены в правах по сравнению с протестантским севером – языковая реформа 1823 г. ввела там фламандский язык как государственный, жители Севера имели большее представительство в парламенте, государство строило нерелигиозные школы (что вызывало недовольство католического духовенства на юге). Кроме того, на севере развивалась торговля, а на юге промышленность. Недовольство привели к росту настроений на отделение южных земель от Нидерландов [10]. Франция, но через частные средства (возможно с дальним прицелом к присоединению франкофонных областей).

В 1830 г. происходит революция в Бельгии («Австрийские Нидерланды») и она выходит из Королевства. После непродолжительной войны (Бельгию поддерживают французские войска) голландцы примиряются с потерей Бельгии (1839 г.). Конституция 1848 г. установила конституционную монархию, сделала правительство подотчётным в основном лишь парламенту; граждане получили широкие права. Развитие буржуазии питало либеральные политические течения, которые противостояли клерикальным (католическим, протестантским). Выше говорилось, что государство внедряло светские школы (их только и финансировали), что не нравилось религиозным кругам, которые стремились к дотациям и для религиозных, частных и др. школ. В 1878 г. появляется протестантская религиозная Антиреволюционная партия (выступала против идеалов модернизма и революций) которая активно боролась и за финансирование всех видов школ. Её основателем становится отец голландской христианской демократии Абрахам Кёйпер (1837–1920) – священник и политический деятель. Его взгляды заложили основы для сосуществования в одном обществе групп людей с очень разными интересами. Объединение проходило не на базе общего социального статуса – он был разным, но на основе общего мировоззрения. Существовало, например, не только рабочее социалистическое движение, но и католическое

рабочее движение. Группы постепенно обрастают своей инфраструктурой – партиями, газетами, больницами, клубами, профсоюзами, молодёжными и спортивными организациями, ВУЗами и школами. Отсюда название «столбовая» структура общества, пилларизация (*verzuijing*). Внутри них и протекает общение граждан. Этап разделения на группы продолжался в 1918–1982 гг., а некоторые феномены можно наблюдать и до сих пор [10, с.340, 344]. В XIX в. владения Нидерландов были существенно расширены в Индонезии. Во время Первой мировой войны страна формально нейтральна, но через её территорию идут немецкие войска. С 1916 г. действовала английская морская блокада. Великая депрессия 1929–1933 гг. тяжело сказалась на стране, кризис протекал дольше, нежели в большинстве европейских стран. Депрессия привела к большой безработице и бедности, а также усилению социальной напряжённости. Беспорядки жестоко подавлялись правительством при помощи армии. Нацистская Германия напала на Нидерланды 10 мая 1940 г. После разрушительной бомбардировки Роттердама, через четыре дня страна капитулирует. Правительство покидает страну и едет в Великобританию. Голландцы были мобилизованы на принудительные работы, евреи уничтожались, действовало Сопротивление, но местные фашисты пошли в эсэсовские батальоны, отправившись воевать с СССР. В 1944–1945 гг. союзники освободили Нидерланды. Японцы захватили Восточную Индию (Индонезию), последняя уже после войны выделяется в отдельное независимое государство – Республику Индонезия (1945–1949). Голландские колонии Суринам и Кюрасао получили равные права в рамках Королевства (Суринам независим с 1975 г.). Нидерланды были одним из членов–учредителей Бенилюкса, НАТО и Европейского сообщества угля и стали, которое будет развиваться в ЕЭС (Общего рынка), а затем Европейский Союз. 1960–е и 1970–е годы были временем больших социальных и культурных изменений – снижения значимости консервативных ценностей, депилларизация – распада старых политобъединений по религиозно–политическому образцу, эмансипации личности.

Телевидение и радио в Нидерландах. Черты голландского размежевания несла и пресса, наиболее ярко это проявлялось в практике электронных СМИ. В 1920–х гг. стартовало радиовещание, и общественные группы быстро создали свои ассоциации вещания, которые делали совместно одну программу – был всего один канал радио. Первой стала делать передачи либеральное сообщество AVRO, после протестантское NCRV, римско–католическое KPO, социалистическое VARA и либеральное протестантское сообщество VPRO. Каждая общественная группа была верна своей радиокompании, для члена протестантского сообщества слушать или читать продукцию католической ассоциации KPO было невозможно. Образовались непересекающиеся информационные миры [4]. Программы финансировались членами ассоциации из взносов. С 1947 г. был создан

Нидерландский Радиосоюз, с 1967 г. – телесоюз. Позже они объединяются в телерадиосоюз NOS. Частное вещание вплоть до конца 1980–х годов вне закона. В 1960–е годы вещали пиратские радиостанции, но их пытаются ввести в рамки традиционного общества, организовав новые вещательные союзы – TROS и Veronica – из лиц желающих смотреть развлекательные передачи. Ныне массово вещают около восьми союзов, ещё четыре общины имеют время на общественных каналах, также делают и образовательные программы. Наряду с этим существует Нидерландский Вещательный Фонд, в функции которого входит координация и контроль за составлением программ, защита интересов вещательных организаций. Также он делает новости и организывает спортивные трансляции. Программа общественного телевидения состоит из «поскутов», которые созданы вещательными ассоциациями. Интересен организационный принцип формирования таких ассоциаций. Чтобы получить право на вещание на радио и телевидении, т.е. получить эфирное время, нужно иметь достаточное число членов ассоциации и обратиться за разрешением к правительству. Каждый год все эти члены должны доказывать (подтверждать) свой статус, чтобы распределённое на ассоциацию время не ушло к другой ассоциации [10].

Последние десятилетия широко развивается и коммерческое вещание. Крупнейшая телерадиовещательная компания RTL Nederland: Это дочерняя компания люксембургской RTL Group. Основные каналы – RTL 4, RTL 5, RTL 7, RTL 8. Сеть была сформирована на основе союза Veronica. В 1996 г. Veronica выходит из общественной системы телерадиосоюзов и вступает в альянс с RTL. Далеко за пределами Нидерландов известного имя Джона де Молла. С детства он был погружен в мир шоу-бизнеса – его отец был популярным песенным исполнителем – Джон Де Молл (ст.), а мать радиоведущая. Его сестра Линда де Мол – телешоумен и актриса, широко известная в немецкоязычных странах. Джон де Мол (мл) с юности работал на радио и ТВ (с 1973 – музыкальным ведущим на радио Noordzee, 1974–1978 на телевидении TROS). В 1979 г. организывает телепроизводящую компанию. В 1994 г. происходит слияние с Joop van den Ende die Endemol Entertainmen. С 2000 г. компания под контролем испанской Telefónica, но де Мол остается там креативным директором. В 2005 г. он основал частный телевизионный канал TALPA. В 2007 г. вступив в альянс с Mediaset Group Берлускони и американским банком Goldman Sachs вернул себе контроль над Endemol. Ныне существует нидерландский Talpa Media Holding (телеканалы Slam!TV, TV 538, TV Interactief). Известны и каналы скандинавской компании SBS Broadcasting (доли Sanoma/Talpa Media Holding). В кабеле и на спутниковых платформах можно найти продукцию международных компаний – тематические каналы американские Turner Broadcasting System Europe, The Walt Disney Company, Discovery Networks Benelux/Discovery Networks Western Europe (Discovery Communications),

Universal Networks International (NBCUniversal), Liberty Global, британской AMC Networks (некоторые фильмовые каналы производят в содружестве с NOS) [15].

Бельгия. В 1830 г. в Европе появилось государство с названием «Бельгия». Территория современной Бельгии была под властью разных государств. В 1482–1556 гг. под властью династии Габсбургов, 1556–1714 гг. испанское управление, 1714 – 1793 Австрийское управление, 1793 – 1815 гг. Под. властью Франции, 1815–1830 гг. по управлением Нидерландов. С 1831 г. – это независимая страна (принята Конституция). Как было сказано выше, Франция негласно поддерживала эту территорию, которая была франкоориентированной. После революции всё что ассоциировалось с Нидерландами подверглось гонениям – запретили нидерландский в официальной сфере (решение правительства 1830 г.), напротив французский объявлялся языком независимости и свободы. В 30–х гг. XIX в. после образования Бельгии во фламандских провинциях решают учредить общественное движение за придание нидерландскому большого веса, чтобы в будущем сравнить его значение с ролью французского. Наиболее известным защитником нидерландского языка стал архивариус Ян Франс Вилемс (Jan Franz Willems), который призвал развивать фламандскую культуру и литературу, как способ сохранить в новой стране разные идентичности. Французский язык – становится единственным государственным (хотя нидерландоязычные фламандцы составляли большинство населения). Даже в нефранцузской Фландрии французский долгое время оставался единственным языком образования. В стране властями культивировалось представление о Бельгии, как «о едином организме» и дружной семье народов. «Официальная идеология, именующая себя либеральной, отождествляла свободы с «порядком», патриотизм с верноподданничеством. Правящие классы заботились о том, чтобы национальная литература и дальше развивалась в русле официального национализма». И дальше «Демократическому направлению приходилось преодолевать давление консервативной идеологии правящих классов, спекулирующих лозунгами патриотизма и революции 1830 г., в которой они сыграли важную роль» [1,с.252]. Культурная жизнь Бельгии была обусловлена тем, что юг страны мало отличался в культурном отношении от севера Франции, а ее северная часть – от территории нынешних Нидерландов. Литература представляла четыре языковых направления: французская (имеет мировое значение), валлонская (местное значение), фламандская или западнофламандская (нидерландоязычная литература), немецкая. Валлонская литература примыкает к французской, фламандская к нидерландской, немецкая считается органичной частью общенемецкой. Валлонская литература известна была с 1600 г., но постепенно язык превратилась в диалект французского, распространенного в заселённых собственно валлонами провинциях—Намюре, Льеже, Эно, Южном Брабанте

и Люксембурге (провинция Бельгии, не путать со страной!), а также в двух северных провинциях Франции [6] [9]. Известные представители литературы Шарль дю Вивье де Стриль, Анри Форир, автор льежско–французского словаря (1820). В 1856 г. в Льеже основывают литературно–культурологическое «Льежское общество валлонской литературы», к которому примыкает организованный в 1872 г. «Льежский погребок» (Le caveau Liégeois) и театральный клуб «Lis Wallons». Наиболее активные литераторы – Байё, Дельшеф, А.Симон, Ж. Делет, И.Дори. В северной части страны развивалась нидерландоязычная литература – фламандская. В 1873 г. правительство Бельгии признало равноправие нидерландского языка с французским. Видные литераторы – Стрёвелс, Вермейлен, Нейлен, Тиммерманс. Мировая слава была у романиста В. Элсхотта. В XX в. видный романист – Луи–Поль Боон. В XIX веке литература Фландрии раскололась на два течения: представители одного писали на французском, другие пользовались нидерландским. Самое известное произведение тех лет «Легенда о Тиле Уленшпигеле и Ламме Гудзаке» Шарля де Костера, переведенное на многие языки. Основная же часть франкоязычной литературы фламандцев в забвении – французы ее не читают, а сами фламандцы после официального уравнивания в правах нидерландского и французского, пользуются первым и второй знают уже недостаточно хорошо, чтобы читать произведения старых литераторов. Ситуация в литературе показывает процессы пиляризации в обществе по национальному, культурному и языковому принципу. В Нидерландах – по религиозному и идейному. В 60–е гг. XIX в. формируется самостоятельное лицо бельгийской литературы. Творили писатели Эмиль Грейсон, Эйжен Жан, Эмиль Леклерк; в 70–е Эдмон Пикар, Камилл Лемонье, в конце века Эмиль Верхарн. Жорж Роденбах, Морис Метерлинк. С 1870 г. бум учреждения журналов и литературных обществ, самое известное из которых «Молодая Бельгия», куда привлекались как франкоязычные, так и нидерландоязычные авторы (рук. – Альбер Бованс, Морис Варломон (Макс Валлер), Альбер Жиро) [1, 251–253].

В XIX в. экономика интенсивно развивалась и она становится второй после Англии промышленной страной Европы. В 1885— 1908 гг. Конго становится владением бельгийского короля Леопольда II. Подобно соседним Нидерландам во второй половине XIX в. шла дискуссия вокруг светских и церковных школ и их финансирования.

Гарантии нейтралитета и независимости Бельгии были даны со стороны Великобритании, Франции, Пруссии, России и Австрии, по Лондонскому договору 1839 г., но скорее превращали её в заложницу сложной дипломатической игры европейских политиков. В начале века в Европе сложились два конкурирующих блока – Антанта (Великобритания, Россия, Франция) и Тройственный Союз (Германия, Италия, Австро–Венгрия). Отношения между Францией и Германией накалились. Одной из

первых жертв начавшейся Первой мировой стала нейтральная Бельгия. 2 августа 1914 г. германское правительство предъявило ультиматум с требованием предоставить возможность немецким войскам пройти по территории Бельгии во Францию. Бельгийское правительство ответило отказом, и 4 августа Германия вторглась в Бельгию. Во время Первой мировой войны большая часть Бельгии была оккупирована немцами, исключая небольшой участок между Северным морем и рекой Изер, где стояли в течение всей войны бельгийские и английские войска. Промышленность зависела от экспорта и полностью встала, немцы провоцировали раскол в обществе, поддерживая фламандцев против валлонов.

До Первой мировой войны доминирование французского языка отражало экономическое и политическое превосходство валлонов, последние контролировали как местные так и общенациональные органы власти, и также главные партии. В 1919 г. происходит реформа избирательного права – всё большее число мужчин получает право голоса. В политическую жизнь включается всё больше северян – и в 1920–1930-х гг., приняли законы, сделавшие фламандский – языком управления во Фландрии, что усилило их позиции. Началось движение за эмансипацию нидерландоязычного населения («языковая борьба»). После войны Бельгия отказалась от своего нейтралитета, вступив в военное соглашение (1920) с Францией, оккупировав вместе с ней в 1923 г. Рурскую область и подписав в 1925 г. Локарнские договоры. Согласно Рейнскому гарантийному пакту, западные границы Германии, определенные Версальским договором, были подтверждены главами Великобритании, Франции, Германии, Италии и Бельгии [2].

В 1920–1930-е гг. страна была занята возрождением разрушенной экономики. Реконструкция предприятий, а также выплата пенсий ветеранам и компенсаций за ущерб потребовали больших финансовых средств, а попытка получить их за счёт эмиссии привела к высокому уровню инфляции. В 1929 г. начался экономический кризис. Восстановление началось в 1935 г. и связывается с именем премьер-министра Поля ван Зееланда [2].

В 1930-е гг. под влиянием немецкого нацизма организуются экстремистские правые партии, как Национальный союз фламандцев (с антифранцузским и авторитарным уклоном) или рексисты Леона Дегреля (бельгийская фашистская партия). К тому же произошел раскол основных политических партий на фламандскую и валлонскую фракции.

В 1936 г. Бельгия возобновляет политику нейтралитета. Это задело Францию, которая надеялась на совместное противодействие Германии. Вот почему, кстати, оборонительная линия Мажино не была продлена до Атлантики. Однако в мае 1940 г. в течение 18 дней страну оккупируют немецкие войска. Король Леопольд III подписывает акт о капитуляции.

Леопольд III, который в 1934 г. унаследовал трон своего отца, Альберта I, остался в Бельгии и превратился в германского пленника замка Лакен. Бельгийское правительство во главе с Юбером Пьерло эмигрировало в Лондон. После короля осуждали за это. Во время освобождения страны Леопольда III в стране не было (назначен был регент принц Шарль). Южанам не нравилась и его женитьба на Лилиан Балс, дочери видного фламандского политического деятеля. И хотя назначенный в 1950 г. референдум показал, что бельгийцы поддерживают возвращения короля на родину, но 16 июля 1951 г. когда тот вернулся в страну, в Бельгии начались протесты, переросшие в беспорядки в столице. Королю пришлось отречься от престола в пользу своего сына, принца Бодуэна [2].

Страна менее других европейских стран пострадала от войны, но приняла помощь по плану Маршалла, при этом юг пострадал больше, чем север. На севере началась разработка угольных месторождений, были расширены мощности Антверпенского порта (иностранные инвестиции), в Конго нашли уран. Начался промышленный рост. В 1948 г. получают право голоса женщины. В 1950–х гг. в стране снова разгорелся конфликт по поводу государственного субсидирования частных и религиозных школ. В 1955 г. социалисты и либералы объединились против католиков, чтобы принять законодательство, сокращавшее расходы на частные школы. Начались протесты. В 1958 г. к власти приходит Социально–христианская (католическая) партия, которая через Парламент сократила число субсидированных школ, но не прекратила этот процесс совсем. В бельгийской колонии Конго набирает силу движение за независимость. Бельгия 30 июня 1960 г. предоставила Конго независимость. Уход Конго больно ударил по экономике страны – валлонский юг страны был завязан на переработку продукции из колоний, поэтому в этой части страны вспыхивает забастовка сопровождающаяся беспорядками. Фламандцы забастовку не поддерживают. Это углубило раскол между севером и югом [2].

Тогдашнее коалиционное правительство, состоявшее из представителей Социально–христианской и Либеральной партий, утвердило программу строгой экономии средств. А лидеры социалистов предложили, чтобы унитарное государство Бельгия было заменено на свободную федерацию трёх регионов — Фландрию, Валлонию и район вокруг Брюсселя. В 1963 г. был принят пакет законов, регламентирующий использование языков в официальных ситуациях. В 1967 г. Конституцию официально перевели на нидерландский язык. Индустриализация дала серьёзный толчок Фландрии, тогда как Валлония переживала экономический спад. На севере начинает быстро расти рождаемость – доля фламандцев в населении Бельгии увеличилась. Фламандское население стало играть заметную роль в политической жизни страны, ряд фламандцев получили важные государственные посты, ранее занимаемые валлонами. Застарелые исторические споры, помноженные на экономические проблемы, усугубили

языковые противоречия, тенденцию к обособленности национально-языковых общин. Имела место дискриминация при приёме на работу и учёбу по языково-культурному принципу. В университетах Брюсселя и Лувена вспыхнули волнения, что, в конце концов, привело к разделению университетов по языковому принципу. Законы 1962–1963 гг. установили точную лингвистическую границу. Фламандские и валлонские федералистские партии в 1960-х стали составлять всё большую конкуренцию общегосударственным демохристианам и социалистам. Снижалась роль либеральной партии. Далее были созданы отдельные фламандские и валлонские министерства образования, культуры и экономического развития. В 1971 г. пересмотр конституции подготовил почву для введения регионального самоуправления в решении большинства экономических и культурных вопросов [7]. Стала оформляться пилларизация по национально-культурному признаку.

В 1979 г. к власти приходит Христианско-народная партия (ХНП) во главе с ее лидером Вильфридом Мартенсом, занявший пост премьер-министра. На этом посту он пробыл 13 лет. В его правление произошло удорожание энергоносителей из-за скачка цен на нефть в 1980 г. Вследствие этого закрылись многие сталелитейные, судостроительные и текстильные предприятия. В. Мартенс получает специальные полномочия: в 1982–1984 гг. франк был девальвирован, зарплаты и цены заморожены [4].

В кризисный 1980 г. политики достигли согласия по вопросу об автономии Фландрии и Валлонии, при этом дополнительные поправки, внесённые в Конституцию, расширили финансовые и законодательные полномочия регионов. Законодательно расширился паритет языков. Далее были созданы две региональные ассамблеи, состоящие из существующих членов национального парламента от избирательных округов соответствующих регионов. Тем не менее, Мартенс сглаживал всё те же межкультурные противоречия – в 1987 г. разгорелся скандал в округе Ле-Фурун. Избранный франкоговорящий мэр отказывался учить нидерландский язык. Дело в том, что этот валлонский округ управлялся из фламандского Лимбурга, администрация которого требовала, чтобы тот владел обоими языками. Кабинет Бельгии подаёт в отставку, но сам Мартенс удержался, осудив мэра Ле-Фуруна.

В начале 1980-х НАТО запланировало разместить в Валлонии 48 американских ракет дальнего радиуса действия, но это привело к протестам – правительство утвердило размещение только 16 ракет. Были не только митинги, так организации экстремистского толка в 1984–1985 гг. провели серию террористических актов [4].

В 1989 г. Брюссель избрал региональную ассамблею, которая обладала тем же статусом, что и ассамблеи Фландрии и Валлонии. В 1990 г. отменяют запрет на аборт, который давно граждане игнорировали – но король отходит от обязанностей на один день, чтобы не портить отношения с

католической церковью. В 1991 г. к власти приходит премьер Жак–Люк Дехане (Христианско–народная партия), в парламент проходит наряду с ХНП экологическая и антииммиграционная партии. Кабинет Дехане проводил режим экономии бюджета как того требовал Евросоюз, при этом росла безработица, частично обусловленная закрытием в 1997 г. крупных металлургических заводов в Валлонии и бельгийского автосборочного завода французской компании «Рено». Все 90–е гг. XX в. в бывших колониях Бельгии назревали проблемы – не могли решить проблемы с рефинансированием кредитов Заиру (быв. Конго) и вспыхнувшем кровавом конфликте в Руанде (быв. Урунди), где бывшая метрополия пыталась сыграть миротворческую роль [4].

Пересмотр конституции в 1993 г. привёл к реорганизации парламентской системы и передаче части полномочий регионам и языковым сообществам. С 1993 г. Бельгия – федерация. Единственным официальным языком на территории Фламандского региона является нидерландский. В июле 1993 г. умер король Бодуэн, и королем бельгийцев стал его брат Альберт II.

Ныне Бельгия т.н. «двойная федерация». Делится одновременно на три региона и три языковых сообщества. Регионы отвечают за местную экономику, общественные работы, экологию. Языковые сообщества ответственны за культуру, образование, науку и спорт. В стране три языковых сообщества, разделённых культурно – фламандское (нидерл. яз), французское, немецкое. Три региона – фламандский, валлонский и столичный регион Брюссель. Две главные группы, составляющее население страны — фламандцы (около 60 % населения) и валлоны (около 40 % населения).

Телевидение и радио Бельгии. Первая экспериментальная радиопередача состоялась 28 марта 1914 года, прямо у королевского дворца в Лакене на частоте 165 кГц (1800 метров, длинные волны) с 2 кВт мощности. Передача принималась в радиусе от 70 до 80 км. Больше ДВ–диапазон в стране никогда не использовали. Немцы во время вторжения разрушают передатчик. Первая частная франкоязычная станция была построена в 1923 г. (732 кГц, 410 м, 150 Ватт). Бельгийский общественный вещатель NIR начинает вещание 1 февраля 1931 г. средних волнах 322 м на фламандском, 484 метров на французском языках. После захвата страны радио переезжает в Париж, где проработает с 18 мая до 13 июня 1940 г., пока оборудование не реквизируют нацисты запуская Voix de la Paix – пропагандистскую станцию на французском языке. 28 сентября бельгийское радио выходило на BBC с 10 минутными выпусками новостей. В рамках же немецкого вещания работают станции Brussels I (из Брюсселя) и Brussels II (из Гента), и валлонская программа из французского Лилля. Правительственное радио же заработало на волнах BBC – BNRO (Belgische Dienst voor Radio–Omroep), а после освобождения с 1944 г. из Ворста. В

1977 г. радио было разделено на валлонскую и фламандскую части [11] [12] [13].

Общественное радио в Бельгии контролируется фламандской общественной компанией VRT для говорящих по-голландски (Фландрия и Брюссель). А франкоязычная общественная компания RTBF работает для Валлонии и Брюсселя). Также существует общественное радио BRF для немецкой общины. Основным конкурентом в Фландрии и Брюсселе является VMMA. Основным конкурент в Валлонии и Брюсселе – RTL Group. Вместе с региональными каналами существуют и сугубо местные каналы. Например, Радио 2 Лимбург FM. В 2009 году доля радио рынка для говорящих по-голландски 63,08% для каналов VRT (Radio 1, Radio 2, MIM, Studio Brussel, Klara), 23,13% за VMMA каналами (Q-Music и Joe FM) и 2,65% за Corelio / Concentra – совместное предприятие канала (Radio Nostalgie).

ТВ в Брюсселе заработало с открытием брюссельского телецентра 31 октября 1953 г. Показывали французские новости RTF и местные передачи – в духе варьете. Финансирование телевидения государственное. Бельгийские новости с 1956 г. В 1959 г. открылся тележурнал на исторические темы; показывают театральные постановки на малой сцене. В 1960 г. телекомпания разделяется на две части – голландскую (BRT) и французскую (RTB) – они работают на одном частотном канале. .Vlaamse Radio– en Televisieomroeporganisatie (Flemish Radio and Television Broadcasting Organization) – общественный канал фламандской (нидерландоязычной) общины. Ранее назывался Nationaal Instituut voor de Radio–omroep (NIR; 1930–1960), Belgische Radio– en Televisieomroep (BRT; 1960–1991), and Belgische Radio– en Televisieomroep Nederlandstalige Uitzendingen (BRTN; 1991–1998). В 1977 г. произошел развод с франкоязычным ТВ. Главные телеканалы Eén («Первый»), или VRT TV1. Старт в 1953 г. в ДМБ–диапазоне на ТВК 10. Цвет в PAL с 1971 г. С 1977 г. – SECAM. Второй канал Ketnet – детский. Canvas – культурологический, Sporza – спортивный. Известна и частная телекомпания VTM [13].

RTBF – автономная публичная франкоязычная компания Бельгии. Телеканал начал вещание 2 июня 1953 г. с трансляции коронации Елизаветы II в Великобритании. С 31 октября 1953 г. в 20:30, Андре Ролин официально открыл вещание канала. Телевидение называлось INR. С 1960 г. телевидение стало называться RTB (радио и ТВ Бельгии). С 1962 г. в Бельгии стала разворачиваться сеть кабельного телевидения. Старт в городах Льеж и Намюр. В основном этот процесс завершился к 1975 г. В 1973 г. RTB начал вещание в цвете. В 1976 г., заработал второй канал бельгийского телевидения. Центры производства программ открываются в Льеже и Шарлеруа. С 1977 г., RTB радио и телевидения стало бельгийским каналом Французского Сообщества Бельгии RTBF, сам канал переименован в RTBF1. С 1997 г. парламент Бельгии сделал французский RTBF автономной публичной компанией, который была снова переименован из RTBF1 в RTBF

La Une. В 1990–2000 гг. работал спутниковый канал, но он закрылся из-за бюджетных проблем. Программы RTBF направляются на международный франкоязычный канал TV5. La Deux – второй канал бельгийского ТВ заработал 27 сентября 1976 г. Назывался RTbis (Tele 2). На первых порах RTbis даёт повторы программ RTB. RTbis становится TV 2 в 1979 г. На основе TV2 образуют канал ТВ21, который вышел в эфир 21 марта 1988 г. На нём показывали спортивные состязания, фильмы, музыку, социальные программы, а также культурологические документальные фильмы. Пять лет спустя ТВ–21 уступил своё место Arte 21. Бельгия вступает в сообщество франко–немецкого культурного общественного канала на правах ассоциации. Это продолжалось в 1993–94 гг. Но затем Бельгия уходит из ARTE и ресурс ТВ–21 перераспределяется между RTBF и местной версией Eurosport. С сентября 2003 г. открывается канал RTBF 2, а с 2005 года это RTBF La Deux (или «двойка») [12]. Videoclick – коммерческий канал телевидения франкоязычного сообщества Бельгии. Принадлежит медиагруппе AB Group (каналы AB1, 2, 3, 4, 5). Общественный вещатель для немецкоязычной общины Бельгии – BRF TV (BRF Fernsehen). Организация–вещатель Belgischer Rundfunk. Передаётся в кабельных сетях. Вещание с 1999 года. VRT, RTBF и BRF. VRT и RTBF базируются в Брюсселе, а BRF – в Эйпене.

Люксембург. С 1354 г. известно Герцогство Люксембург. В 1443 г. оно переходит под власть Филиппа III, герцога Бургундии. С 1477 г. под властью Габсбургов. В ходе раздела империи Карла V территория отходит к Испании. Во времена Нидерландской буржуазной революции герцогство на стороне восставших и входит в состав Голландии. Тридцатилетняя война (1618—1648) отразилась на герцогстве противоречиво – то этапами относительного спокойствия, то напротив военного разорения. В 1679–1684 гг. Франция периодически захватывала Люксембург, но в 1697 г. передала его Испании. В годы Войны за испанское наследство (1701—1714) Люксембург вместе с Бельгией вернулся австрийским Габсбургам. Через шесть лет после начала Французской Революции Люксембург снова перешёл к Франции. С падением Наполеона пришел конец и французскому владению в Люксембурге. По Венскому Конгрессу 1815 г.: Люксембург стал Великим герцогством с Виллемом I (королём Нидерландов из династии Оранских–Нассау) во главе. Герцогство было автономным, связь с Нидерландами была скорее номинальная. Виллем облагал герцогство большими налогами, что вызывало недовольство населения. В 1830 г. люксембуржцы поддерживают восстание в Бельгии и присоединяются к нему. Но в 1831 г. Франция, Англия, Россия, Пруссия и Австрия принимают решение, что Люксембург должен остаться под властью Виллема I, но и войти в Германский союз. На территорию вводят прусский гарнизон. Франкоговорящие были перевезены в Бельгию. В 1839 г. часть территории государства вошла в состав Бельгии (современная провинция Люксембург).

В 1841 г. принята была конституция, которая стала более либеральной в 1856 г. (под влиянием революции во Франции в 1848 г.) С распадом конфедерации в 1866 г. Люксембург стал полностью суверенным государством. Официально это произошло 9 сентября 1867 года. 29 апреля 1867 г., на международной конференции в Лондоне, Великобритания, Пруссия, Россия, Франция, и др. государства признали Великое герцогство Люксембург наследственным владением дома Нассау, и «вечно нейтральным» государством. В годы Первой мировой войны Люксембург сохранял нейтралитет, но в 1914 г. Германия его оккупировала, при этом Великая Герцогиня Мария Аделаида примирилась со свершившимся фактом. В начале 1919 г. власть в Люксембурге отходит к республиканскому Комитету общественного спасения, но войска Франции возвращают власть монархии. Это побуждает герцогиню Марию Аделаиду передать престол сестре Шарлотте (на престоле 9 янв. 1919– 1964 гг.). 28 сентября 1919 г. на референдуме подтвердилось, что большинство населения одобряет это решение. В 1940 г. нацистская Германия оккупировала Люксембург. Правительство с оккупантами на компромисс не идёт, министры и двор эмигрируют. Немцы устанавливают в стране свои порядки, а в декабре 1941 г. вообще её присоединяют к нацистскому Третьему Рейху. Граждан Люксембурга стали призывать на войну и направлять на войну с СССР – 3 тыс. чел. там и погибают. В сентябре 1944 г. страну освободили союзники. В том же году Люксембург вошёл в Бенилюкс – экономический союз с Бельгией и Нидерландами. Видя, что нейтралитет не может гарантировать безопасность страны, в 1949 г. она вступает в НАТО. В 1964 г. на престол Люксембурга взошёл принц Жан. В октябре 2000 г. Жан отрёкся от престола, на престол взошёл его сын Анри [3] [8].

Телевидение и радио Люксембурга. Центральное место в вещании Люксембурга занимает компания RTL group [15]. Это телевизионная и радиовещательная компания, с собственными производящим мощностями в области кино, сериалов, телешоу, музыки и пр. В частности компания владеет лондонской компанией Fremantle Media, готовящая всемирно известные программы The X Factor, Pop Idol, Good Times, Bad Times, Price Is Right и др., лицензии на локальное производство куплены по всему миру. Сегодня компанией владеют структуры медиаконгломерата Bertelsmann. Она имеет доли в 54 телевизионных и 29 радиостанций в 10 странах мира. Изначально было три канала RTL: Radio Television Lëtzebuerg (люксембургск.яз.), Radio Télévision Luxembourg (фр.), Radio Television Luxemburg (нем.). В Люксембурге нет местной телерадиокомпании. По специальному договору с RTL производится местный канал RTL Télé Lëtzebuerg (передачи на люксембургском языке) который и является национальной телевизионной компанией под управлением CLT–UFA SA, 100% – дочерняя компания RTL. Местное люксембургское вещание в большей степени, нежели коммерческое вещание для других стран уделяет

внимание общественно–политическим событиям в Европе и мире, центральным и местным новостям Люксембурга. Та же компания делает второй национальный канал Den 2ten RTL [16]. В стране штаб–квартира спутникового оператора SES Astra.

Телевидение RTL в других странах: Азиатский регион (спутник) : RTL CBS Entertainment, RTL CBS Extreme (совм. с CBS); Бельгия : RTL TVI, Club RTL, Plug RTL; Хорватия : RTL Televizija, RTL 2, RTL plus, RTL Kockica; Франция: M6, M6 Boutique & Co., Paris Première, RTL9, Série Club Téva, TF6, 6ter, W9, M6 Music Hits, M6 Music Black, M6 Music Club; Германия (ФРГ) : RTL Television, VOX, RTL II, Super RTL, n–tv, Passion RTL Crime, RTL Living, RTL Nitro, GEO Television; Венгрия: RTL Klub, RTL II, Cool TV, Film+, Film+ 2, RTL +, Sorozat+, Muzsika TV; Люксембург: RTL Télé Lëtzebuerg , Den 2. RTL; Нидерланды: (RTL Nederland, ранее известна как Holland Media Groep или HMG до 1995), RTL 4 (с 1989 как RTL Veronique, переименовано в 1990 г. в RTL 4), RTL 5, RTL 7 (ранее Yorin), RTL 8 (ранее Talpa, Tien), RTL Lounge, RTL Crime, RTL Telekids, RTL 24 (моб. ТВ), Испания: Grupo Antena 3. Радио RTL (разные страны, в скобках доля владения акциями). Франция: RTL (100%), RTL2 (100%), Fun Radio (100%); ФРГ: 104.6 RTL (100%), RTL Radio die besten Hits aller Zeiten (100%), The Wave (нем. радио) (100%), Antenne Bayern (16%), Radio Hamburg (29.17%), Radio NRW (16.96%), Radio 21 (17.3%), Big FM (7.74%), Radio Regenbogen (15.75%), Radio Dresden (31.9%), Radio Leipzig (31.9%), Radio Chemnitz (31.9%), Radio Lausitz (31.9%), Radio Zwickau (31.9%), Vogtland Radio (31.9%), Hit radio RTL (30.5%), Antenne Mecklenburg–Vorpommern (19.7%), Radio Brocken (53.5%), 89.0 RTL (53.5%), Antenne Thüringen (15%), Radio Ton (2%), BB Radio (?), 105.5 Spreeradio (33.8%), Radio Top 40 (?), Oldie 95 (4.78%), Rock Antenne (16%), Люксембург: RTL Radio Letzebuerg (100%), RTL Radio die besten Hits Aller Zeiten UKW 93,3 und 97,0 (100%), Eldoradio (74,8%); Нидерланды: RTL Lounge Radio (?), Бельгия: Bel RTL (44,2%) , Radio Contact (Belgium) (44,2%), Mint (44,2%) ; Испания : Onda Cero (18.6%), Europa FM (18.6%) [15].

История RTL. В Великом княжестве Люксембург в 1924 г. Франсуа Анен строит маленький передатчик 100 ватт мощности и транслирует военные музыкальные концерты и спектакли для аудитории в Люксембурге. 11 мая 1929 г. было образовано Люксембургское общество радио исследований (La Société Luxembourgeoise d'Etudes Radiophoniques), или SLER, которое стало добиваться коммерческой лицензии на вещание. В руководство SLER входили люксембуржец Франсуа Анен, французский издатель Анри Этьен, и французский инженер Жан ле Дюк – представитель компании Compagnie des Compteurs de Montrouge, которая владела 84 % капитала новой компании и которая была связана секретным договором с группой CSF, главным акционером Radio Paris, которая интересовалась Люксембургом чтобы там установить антенну радио и избежать

французских законодательных сложностей по получению лицензии на радиовещание для частных компаний. 29 сентября 1930 г. был подписан договор между SLER и люксембургским правительством на 25 лет, по которому Люксембург получает 30% от чистой прибыли будущей радиоконпании. В 1931 г. в Люксембурге была создана радиостанция Compagnie Luxembourgeoise de Radiodiffusion (CLR), которая официально заменила SLER. С 1932–1992 гг. под эгидой CLR заработало и англоязычное «Радио Люксембург» (основатель Леонард Плюге), долгое время фактически единственная коммерческая радиостанция для Великобритании и Ирландии, передававшая много музыки в частности рока. Во Франции и Великобритании радио и ТВ становятся государственными, была ограничена реклама и иные бизнес-модели в вещании. Вот почему французский и английский бизнес активно развивает Люксембург как площадку для вещания на свои страны – своеобразные «зарубежные» голоса (1932–1939 гг.). В 1940–1944 гг. Радио Люксембург – рупор нацистской пропаганды. CLR был одним из 23 организаций–основателей вещания Европейского вещательного союза (EBU) в 1950 г. RTL Group по-прежнему числится в структурах EBU под названием: CLT Multi Media. Compagnie Luxembourgeoise de Télédiffusion (CLT) сменяет CLR в 1954 г. В 1997 г. в результате объединения CLT и UFA Film- und Fernseh-GmbH образовалась компания CLT-UFA. В 2000 г. сливаются CLT-UFA и Pearson Television – появилась RTL Group. В 2001 г. Bertelsmann приобрел 67 % акций RTL Group. К концу года Bertelsmann увеличил свою долю в RTL ещё на 22 %. В 2002 г. RTL Group приобретает немецкий новостной канал n-tv и радиостанции Radio NRW, Antenne Mecklenburg-Vorpommern, Antenne Thüringen, BB Radio, Antenne Niedersachsen, Radio Brocken. В 2004 г. запуска хорватского RTL Televizija. В 2007 г. во Франции запускаются 2 радиостанции RTL Autrement и RTL L'Equipe. С 2005 по 2011 гг. имел 30 % долю в российском ТК елеканале Рен ТВ. Заметим, что обладая благоприятным географическим положением в Западной Европе, радиовещание RTL было также развернуто и на соседние Бельгию и Нидерланды, со временем и телевещание [14] [15].

Выводы. Исторические процессы на территории теперешнего Бенилюкса способствовали образованию вертикальных (пилларизационных) структур в обществе как формы адаптации населения к поликультурной среде. В Бельгии они сложились на основе национально-культурных различий, а в Нидерландах на идейных и религиозных. В последнем среди коренного населения они идут на спад, а в Бельгии даже углубляются. Эти процессы проектируются и на организацию СМИ. Пилларизации избежал Люксембург – отчасти из-за величины, отчасти из-за отсутствия мультикультурных общин. Ему суждено было сыграть важную роль в организации вещания в Западной Европе.

Использованные источники:

1. Андреев Г. История Бельгийской лит-ры // История Всемирной литературы в 10 тт. – М. : Худож. лит-ра, 1989. Т.6. 880 с.
2. Бельгия.Краткая компилятивная история стран мира // Военная литература, 2005. URL :<http://militera.lib.ru/common/show/index.html>
3. Великое Герцогство Люксембург. URL: <http://duchyofluxembourg.com/>
- 4.История Бельгии . URL: <http://www.dsbw.ru/benelux/belgium/info/4093/8200>
5. Карпенко Т. Телевидение в Голландии (01.12.2002) / ТК «Интер». URL: <http://podrobnosti.ua/print/podrobnosti/2002/10/01/37863.html> (04.05.13).
6. Культура Бельгии. URL:http://www.evropa.org.ua/country/belgium/1_14.htm
7. Кучук Ю. Бельгия: от сепаратизма к федерализму (эволюция федерализма в Бельгии) // Белорусский журнал права и международных отношений. 2004. № 4.
8. Люксембург // Энциклопедия Кругосвет. URL: http://www.krugosvet.ru/enc/strany_mira/LYUKSEMBURG.html, <http://ru.wikipedia.org/wiki/Люксембург>.
9. Лопашов С. А. Литература Бельгии //Литературная энциклопедия М., 1929—1939. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Бельгийская_литература.
10. Шатохина–Мордвинцева Г.А. История Нидерландов М. : Дрофа,2007.512 с.; https://en.wikipedia.org/wiki/Habsburg_Netherlands, https://en.wikipedia.org/wiki/Dutch_Republic, https://en.wikipedia.org/wiki/United_Kingdom_of_the_Netherlands, <https://en.wikipedia.org/wiki/Netherlands> (04.05.13)
- 11.BRF. URL: http://fr.wikipedia.org/wiki/Belgischer_Rundfunk (04.05.13)
- 12.La Radio–Télévision belge de la Communauté française (RTBF). URL: http://fr.wikipedia.org/wiki/Radio-t%C3%A9l%C3%A9vision_belge_de_la_Communaute_fran%C3%A7aise (04.05.13)
- 13.La Vlaamse Radio– en Televisieomroeporganisatie. URL: http://fr.wikipedia.org/wiki/Vlaamse_Radio-_en_Televisieomroeporganisatie, http://en.wikipedia.org/wiki/Vlaamse_Media_Maatschappij (04.05.13)
14. Les radios périphériques: Radio Luxembourg 1929, 100 ans de Radio. URL: <http://100ansderadio.free.fr/HistoiredelaRadio/Radio-Luxembourg/RadioLuxembourg-1929.html> (04.05.13)
- 15.RTL group .About Us: At A Glance. URL: http://www.rtlgroup.com/AboutUs_15.htm, https://en.wikipedia.org/wiki/RTL_Group (04.05.13)
- 16.RTL Télé Lëtzebuerg. URL : https://fr.wikipedia.org/wiki/RTL_T%C3%A9l%C3%A9_L%C3%A9tzebuerg (04.05.13).

Стенура И.В.

СОЦИУМ ИРЛАНДИИ И ЭЛЕКТРОННЫЕ СМИ

Аннотация. Ирландия – страна с большой историей, которая столетия боролась за свою независимость, пережившая голод, восстания, гражданскую войну. Англосаксы и гэлы, протестанты и католики, веками воевали друг с другом. Ирландия стала классической жертвой завоеваний и агрессии. Но ирландцы были и партнёрами англичан в деле распространения

британского колониального владычества. Сегодня изначально консервативная по духу страна движется к большей открытости, духовной свободе. Это хорошо заметно по характеру радиовещания и ТВ. Много делает для утверждения ирландского языка интеллигенция, велика в этом роль электронных СМИ.

Предыстория. Со времени Средневековья в Ирландии был собственный парламент с ограниченными правами. Обычаи англичан и гэлов сильно различались [2, с.122–132]. Ирландцы были традиционными католиками. В 1641 г. ирландцы поднимают восстание, которое было жестоко подавлено О.Кромвелем. Начинается этап протестантского доминирования (1690–1800), когда католики поражались в правах, не допускались к политике. Католицизм уходит в подполье. Католицизм и ирландский национализм становились синонимами (хотя и не в той мере как во второй половине XIX в.) – у ирландцев-католиков не было других средств заявить о себе на политическом поле [2, с.153]. Так же во второй половине XVIII века формируются тайные крестьянские организации борющиеся с землевладельцами. Позже появились волонтеры – борцы за независимость от Англии. Их лидер, адвокат Генри Грэттен в 1782 г. получил некоторые уступки от британского правительства. В 1791 году возникло общество «Объединённые ирландцы», которое тоже стремилось к независимости. Их борьбу пыталась поддержать вооруженным путём Франция, но этот план в последний момент не удался. В Ирландии начались восстания (1796–1798 гг.), жестоко подавляемые Англией. В Ирландии существовал и протестантский национализм, верный британской короне (англо-ирландская ментальность), отличный от ирландско-католического и выступающий лишь за широкую автономию [2, с.154]. Британский премьер У.Питт (мл.) решается объединить страны и 1 января 1801 г. принимают «Акт об унии», по которому Ирландия и Великобритания становились единым государством – «Соединённое Королевство Великобритании и Ирландии». При этом местный парламент упразднялся, а его депутаты начинали заседать в общebritанском парламенте. При этом У.Питт пообещал упразднить дискриминацию католиков по религиозному признаку, но король Георг III отказывается. Само это слияние парламентов не облегчило судьбы католиков. Они всё равно не могли участвовать в выборах, заседать в Парламенте, занимать государственные должности. В массе ирландцы-католики жили бедно, рацион многих сводился к картофелю (был голод в 1817 г.). Адвокат Дэниел О’Коннел (1775–1847) в 1823 г. организовал Католическую ассоциацию, боровшуюся за гражданские свободы. При этом О’Коннел не был сторонником гэльского возрождения (ирландского языка). В 1826 г. ассоциация добилась успеха на выборах в парламент. В 1828 г. мандат получает О’Коннел, но его отказываются допустить в зал заседаний из-за католического вероисповедания. Тогда лидер партии тори герцог

Веллингтон готовит «Билль об эмансипации католиков», который, после сопротивления был пописан Георгом IV. 60 ирландских депутатов заняли свои места в Палате общин. Ирландия по преимуществу была аграрным краем (9 млн населения), половина населения жила в хижинах и имели в аренде маленькие наделы, которые предоставляли местные землевладельцы – лендлорды. Ирландское крестьянство питалось картофелем, денег на хлеб им не хватало. В 1845 и 1848 г. картофель поражает невиданная болезнь из США – фитофтора – и урожай гибнет – начинается голод, от него погибает 1 млн человек, 2 млн бегут на чужбину – в США, унося на многие годы ненависть к Англии. При этом склады полны зерна и оно экспортируется (в т.ч. и в Англию), принося прибыль землевладельцам. Правительство и не пытается накормить голодающих. Во главе комитета по борьбе с бедностью становится Чарльз Тревелиан. Известно его высказывание: «Ирландию должно предоставить естественным стихиям!». Ирландцев он называл ««ленивые» и «непредсказуемые». В 1847 г. стали раздавать бесплатные обеды, свирепствовала дизентерия и тиф. Королева Виктория и дворяне собирают деньги на борьбу с голодом, но это не могло решить системные проблемы края. Жертвы среди ирландцев считаются причиной отмены т.н. «хлебных законов» (1846). Они были приняты в 1815 г. и лимитировали ввоз в Великобританию дешёвого импортного зерна, вот почему зерно было так дорого, принося высокие прибыли землевладельцам. «По мере того как ужас голодных лет уходил в историю, в Ирландии формировался миф о том, что гибель сотен тысяч ирландцев связана с целенаправленной английской политикой. Это явление называли не больше и не меньше как геноцидом. Нет и не было никаких доказательств того, что политика британского правительства довела население Ирландии до голодной смерти [2, с.186]... Ирландцы вряд ли заметили, что в Англии была похожая беда: требования политэкономии и пресловутый принцип *laissez-faire* («будь что будет») привели к тому же результату». В Ирландии ситуация усугублялась зависимостью населения от урожая картофеля «и вот за это, несомненно, британское правительство должно нести ответственность» [2, с. 187]. «Тяжкие испытания голодного периода добавили сторонников радикальному ирландскому национализму, предпочитавшему мирным действиям насилие» [2, с.187]. Уехавшие в США ирландцы организуют там тайное общество «Братство фениев» под руководством Джеймса Стефенса (ок. 85 000 членов, от *fianna* – военная дружина древних ирландцев). Оно действует и в Соединённом Королевстве, организовывая налёты на тюрьмы и учреждения.

Фении попытались поднять восстания в США, Канаде и Ирландии. В 1867 г. они потрясли Англию серией взрывов бомб, в частности в лондонской тюрьме Клеркенвелл, где погибли сотни заключённых. Сразу отметим, что фении ни в коем случае не отражали стремления всего ирландского народа. Благодаря работе британских спецслужб ущерб от деятельности «Братства» был снижен. Шагом в правильном направлении

был закон о том, что Англиканская церковь в 1869 г. перестала быть государственной церковью в Ирландии.

На пути к гомрулю. В английском парламенте с 1880 по 1895 г. шли напряжённые дебаты о предоставлении самоуправления (гомруля) Ирландии. Это был блок в 80 депутатов в британском парламенте, который возглавлял Чарльз Стюарт Парнелл. Идею гомруля поддерживали либералы. В самой Ирландии периодически происходили мятежи. Волна насилия в Ирландии и убийство лорда Фредерика Кавендиша, статс-секретаря по делам Ирландии и племянника жены премьера Гладстона потрясли британское общество. В ответ центральные власти пошли на уступки приняв Акт о земле 1881г., который значительно расширял права крестьян, но не давал им права собственности на землю. Существовала ассоциация Айзека Бата по созданию автономного ирландского правительства. Интересно, что и Бат и Парнелл были протестанты. Католические епископы сочувствовали национальному ирландскому возрождению. Не была расположена к ирландскому (гэльскому) языку и система образования, которая внедряла повсюду английский (1850 –1900). Реформа образования, которая смогла бы хоть как то эту ситуацию исправить – провалилась. Премьер Гладстон в 1886 г предлагает билль о гомруле, но противники этого закона считали, что, несмотря на все уверения Парнелла, билль приведёт Ирландию к обретению независимости. Они опасались также, что протестантское население, живущее в основном в Белфасте, попадёт в подчинённое положение. Другие деятели, выступающие за гомруль – Джон Редмонд, Джон Диллон [2, с. 200–204]. В конце XIX в. религиозность англичан, особенно горожан, снижалась. Но не так обстояло дело среди ирландцев-католиков: – национальная ирландская идея и католицизм составляли единое целое. Этой идее были посвящены религиозные социальные организации и клубы [2, с.210]. В Англии и США ирландцы организуют свои национальные общины. С 1893 г. организуют Гэльскую лигу культурного наследия, Гэльскую атлетическую ассоциацию. Появились ирландские профсоюзы [2, с.212].

В 1912 г. Палата общин приняла-таки закон о гомруле, но Палата лордов отсрочивает его введение. При этом в Ирландии население делится на два лагеря (имеющих религиозный оттенок) – ирландских добровольцев поддерживающих этот закон (католиков) и его противников из Ольстера (протестантов). К 1914 г. 200 тыс. человек со стороны протестантского Ольстера и католического юга стали под ружье. Оружие в регион поставляют немцы, соперники Британии [2, с. 213–215]. Во время войны вопрос о самоуправлении посчитали замороженным, но в 1916 г. группа ирландцев-республиканцев поднимает восстание («Пасхальное восстание»), захватив ключевые позиции в административном центре Дублина (почта и телеграф). Лидеры Майкл Коллинз и Имон де Валера. Умеренные ирландцы восстание не поддерживают – ведь многие из их родных воюют на фронтах Первой мировой (Великой) войны да и многие верят в перспективы

самоуправления. Британские войска и полиция жёстко подавляют выступление – сотни в тюрьме, 15 организаторов расстреляны. Народ в возмущении вступает в партию «Шин фейн» («Мы – сами») [2, с.215–218] [3, с.18, 38–40, 70].

Война за независимость. Премьер-министр Дэвид Ллойд Джордж после войны в 1918 году не ввёл самоуправление как того требовал принятый ещё в 1912 г. закон [2, с.226]. И в декабре 1918 г. во время выборов в британский Парламент, ирландская партия Шинн Фейн занимает в палате общин 73 из 150 мест по ирландской квоте, т.е. получила большинство, но отказалась занять свои места в Вестминстере, и вместо этого депутаты собрались в Дублине, где провозглашают независимый Парламент и независимую Ирландскую республику. Они назначают автономное правительство во главе с Имоном де Валера [3, с.93, 110].

Подпольная организация Ирландская республиканская армия (ИРА), насчитывавшая около 3 тыс. активных членов (12 000 сочувствовали), развернула боевые действия против английских учреждений и коммуникаций, а также войск и полиции, казнили и сочувствующих англичанам, под карающий меч попадали порой и невинные. 26 ноября 1919 г. вспыхнуло антианглийское вооружённое восстание в Дублине. Началась партизанская война. Этот этап известен как «Война за независимость Ирландии». В 1919–1921 гг. британское правительство ведёт войну против Ирландской республиканской армии (ИРА), используя политику возмездия и прибегая к помощи наёмников («чёрно-рыжие»), которые в принципе существовали для поддержки полиции (Королевская ирландская полиция), и проявляли не меньшую жестокость, нежели ИРА, и совершили в Ирландии немало кровавых злодеяний. Зафиксирован случай, когда наёмники сожгли половину города Корк. Английская полиция также уничтожала членов ИРА при поддержке английской армии. В 1920 г. британский кабинет Ллойд Джорджа таки принял Билль о гомруле, но было поздно. Тем временем, на Севере Ирландии 10 марта 1920 г. совет ольстерских националистов провёл голосование в городе Белфасте, по которому страна разделялась на два суверенных государства с собственными парламентами — на Северную Ирландию и Южную [2, с.228–235].

21 июля 1920 г. между сторонниками партии «Шинн Фейн» и ольстерскими националистами произошли вооружённые столкновения в Белфасте. 12 декабря англичане ввели в городе Корк военное положение.

Убедившись, что удержание Ирландии для Великобритании будет стоить больших сил, Лондон приглашает сторонников ирландской независимости на переговоры. Делегацию ирландцев возглавляли министр иностранных дел Артур Гриффит, министр финансов Майкл Коллинз, британскую — премьер-министр Ллойд Джордж и министр колоний Уинстон Черчилль. В декабре 1921 г. между Великобританией и Ирландией был подписан мирный договор. Ирландия стала доминионом (Ирландское

Свободное государство), а шесть промышленно развитых северо-восточных графств (Северная Ирландия) с преобладанием протестантов, остались в составе Соединённого Королевства (там организуют парламент – Стормонт). Главой Ирландского Свободного государства (ИСГ) считался король Великобритании, назначавший генерал-губернатора. Именно ему депутаты парламента Свободного Государства приносили клятву верности. Британский флот получал право использовать стратегические порты для базирования кораблей [2, с.235–240].

Гражданская война. Но не все в Ирландии согласились с таким исходом. В Дойле (парламенте) начались дебаты (14 декабря 1921 – 6 января 1922 г.) между двумя фракциями — сторонников (Майкл Кллинз и Артур Гриффит) и противников договора (президент Дойла Имон де Валера и министр обороны Кахал Бру). 7 января соглашение официально ратифицируют 64 голосами против 57. Де Валера в знак протеста отказался от поста президента, его место занимает А. Гриффит, премьер-министром стал Майкл Коллинз. Начинается набор в Национальную армию ИСГ. Костяк – члены дублинской бригады ИРА. К началу апреля вербуют 3500 военнослужащих. Они занимают здания британской армии: склады и казармы. Под знамена Национальной армии ИСГ становятся Ричард Мулкахи (главнокомандующий) и Оуэн О’Даффи. Но де Валера призывает не повиноваться ИСГ и бороться за свободу до конца. В стране формируются фактически две армии (ИРА и Национальная Армия). ИРА формирует альтернативное правительство «Армейский исполнительный совет». Между двумя вооружёнными силами возникают перестрелки за контроль за населёнными пунктами и военными объектами. В результате стычек, например, был убит генерал Национальной Армии Адамсон. Стороны заключают перемирие для проведения выборов в парламент. Назревает компромисс – пойти всем лидерам одним списком «Шин фейн» и формировать коалицию. М. Коллинз предлагает ИРА новую конституцию, где ничего не будет говориться о Великобритании. Британия резко против – грозит военной интервенцией в случае отступления от буквы англо-ирландского договора – и внутриирландский компромисс не состоялся. Побеждают сторонники ИСГ с Коллинзом во главе, в блоке с Ирландскими лейбористами и Фермерской партией. Де Валера и ИРА в меньшинстве. Стремясь не допустить столкновений, ИСГ вяло реагирует на захваты военных объектов ИРА. Большая часть страны захвачена сторонниками де Валера. Хотя параллельно идет укрепление Национальной армии и создается полиция, их численно меньше, чем бойцов ИРА. Вооружённые формирования ИСГ – 7000, а ИРА 15 000. Национальная армия была лучше оснащена и пользовалась поддержкой Великобритании. У ИРА оружие было устаревшим, командиры были неопытны. Когда ИСГ попыталось подчинить себе наиболее хорошо оснащенные и обученные отряды ИРА, началась горячая фаза конфликта. 14 апреля 1922 г. отряд ИРА, насчитывавший около

200 плохо обученных боевиков под командованием Рори О'Коннора, занял здание Четырёх Судов. Их основной целью было втянуть Великобританию в новую войну, которая должна была вновь объединить расколотую Шинн Фейн перед лицом общего врага. Боевики ИРА Джозеф О'Салливан и Реджинальд Данн убили 22 июня в Лондоне отставного британского фельдмаршала Генри Уилсона. 30 июня Национальная армия взяла штурмом здание Четырёх Судов и вскоре восстановило контроль над столицей. Война пошла в регионы, вскоре ИРА была отеснена в горы, где сопротивление стало угасать. 12 августа скончался президент страны Гриффит; в перестрелке погиб премьер-министр Ирландии Майкл Коллинз. 9 сентября новым президентом был избран умеренный политик Уильям Косгрейв (руководит с 1922 по 1932 год), также поддерживавший британо-ирландский договор. 11 октября 1922 г. нижняя палата Парламента приняла новую Конституцию Ирландского свободного государства, главой которого должен был стать генерал-губернатор. 17 декабря 1922 г. последние подразделения британских войск покинули ИСГ. 30 апреля 1923 г. де Валера отдал приказ о прекращении вооружённой борьбы. При этом непримиримые остались в подполье [2, с. 238–240].

На парламентских выборах в феврале 1932 де Валера и его сторонники одержали убедительную победу получив 72 места в парламенте (депутаты Гэльской лиги получили лишь 57).

Де Валера развернул торговую войну с Великобританией. В 1932 г. ирландский Парламент (Доил) принял решение о прекращении перечислять в английскую казну ежегодные земельные выплаты в размере 3 млн ф. ст. В ответ британские власти начали таможенную войну против Ирландии. Официальный Лондон значительно увеличил пошлины на большинство ввозимых в страну ирландских товаров. Руководство Ирландии, со своей стороны, ввело чрезвычайные тарифы на поставляемые из Великобритании уголь, кокс, сталь, железо [2, с.244–247] [3, с.161–165].

Де Валера отменил запрет на деятельность ИРА и выпустил из тюрем многих видных республиканцев, на митинги Гэльской лиги стали нападать боевики ИРА. Лидеры Лиги начали переговоры о слиянии с праворадикальной организацией фашистского толка Army Comrades Association (АСА) под руководством отставного генерала ирландской армии Оуэна О'Даффи. Основой АСА были бывшие офицеры армии ИСГ. АСА охраняла митинги Лиги и вступали в драки и перестрелки с бойцами ИРА. 3 сентября 1933 г. была основана партия «Фине Гэл». О'Даффи стал её первым лидером. «Фине Гэл» выступала за прекращение англо-ирландской торговой войны (начавшейся в 1933 г. с приходом к власти де Валера), улучшение отношений с Великобританией и создание объединенной Ирландии в рамках Содружества. Уже в 1934 г. О'Даффи уходит из партии, т.к. всё более «увлекается» фашистской идеологией и, в конце концов, возглавил Ирландскую Бригаду сражавшуюся в гражданской войне в Испании на

стороне Ф. Франко. Руководит партией «Фине Гэл» Уильям Кострейв (1934–1944) [2, с.250–255, 266].

В 1936 г. были подписаны соглашения и практически ликвидированы ирландские долги Британии. Это свело к минимуму возможность военного или военно-морского конфликта с этой страной. В 1937 г. Дойл принял новую конституцию, по которой Ирландия провозглашалась «суверенным, независимым, демократическим государством Эйре» (гэльское название Ирландии). Главой государства объявлялся президент, который избирался по результатам всеобщего голосования, но из Британского Содружества страна не вышла. 29 декабря 1937 г. Де Валера стал первым премьер-министром (ирл. an Taoiseach, «тишок») республики Эйре (затем – Ирландии). «Фианна Файл» внедряла в учебные планы национальную историю, гэльский язык и патриотические принципы. Правительство финансировало поездки школьных учителей в Гэлтахт, территорию на западном побережье Ирландии, где говорили по-гэльски [2, с.268].

В начале 1938 г., когда все явственнее становилась угроза новой войны в Европе, Лондон принял меры для прекращения таможенной войны и подписал в апреле 1938 г. соглашение с Ирландией. Все британские войска были выведены из Ирландии [2, с.252, 267].

Во время Второй мировой войны Ирландия сохраняла нейтралитет. Правительство в годы Второй мировой войны сохранило дипломатические отношения с гитлеровской Германией, за что граждане лишались британского подданства, но были отнесены к категории «граждане Содружества». В 1948 г. «Фианна Файл» проигрывает выборы Джону Костелло от «Финэ Гэл» [2, с.274]. Год спустя – в 1949 г. Ирландская Республика вышла из Британского Содружества. 1951– 1954 гг. Де Валера и «Финне Гэл» снова у власти. 1954–1957 – «Финэ Гэл» и Джон Костелло. 1957–1959 – Де Валера и «Финне Гэл», 1959 – Шон Лемасс и «Финне Гэл» (де Валера становится Президентом до 1973 г.). [2, с.255, 276] [3, с.178]

Эпоха Лемасса. Шон Лемасс – премьер-министр (1959–1966). Известен тем, что кардинально пересмотрел внешнюю и внутреннюю политику страны. В ранней юности стал участником движения за независимость, участвовал в Пасхальном восстании 1916 г., примкнул к ИРА. Во время Гражданской войны воевал за ИСГ. После вступил в «Шин Фейн». Но в 1926 г. соратник Имона де Валера и участвует в создании «Фианна Файл». Под руководством Ш. Лемасса была принята государственная программа экономического развития, где провозглашался отход от протекционистской политики, введение налоговых льготы и субсидий для иностранных компаний. Проводились и государственные инвестиции. За 1960-е гг. безработица упала на треть; эмиграция значительно уменьшилась, впервые произошло общее увеличение населения страны. Удвоились темпы роста валового внутреннего продукта Ирландии. В 1960 г. Ирландия подписала Генеральное соглашение по тарифам и торговле

(ГАТТ). Полным ходом пошёл процесс индустриализации и урбанизации. Увеличение благосостояния также привело к отходу от замкнутости и консерватизма в общественной ирландской жизни [2, с.257,278–280]. После создания в 1961 г. государственной телевизионной службы Telefís Éireann началась массовая трансляция зарубежных программ и фильмов [6]. В 1965 г. правительство готовит доклад под названием «Инвестиции в образование», очертивший путь реформы в образовании. Лемасс уменьшил националистическую и антиразделительную риторику, признав, что разделение Ирландии вряд ли закончится в обозримом будущем. Он начал переговоры с Северной Ирландией по экономическим вопросам.

1970–е годы. Джон «Джек» Линч – премьер-министр от Фиана Файл, бывший на посту два срока (1966 — 1973 и 1977 – 1979). Подписал ряд соглашений с Северной Ирландией. На фоне беспорядков в Сев. Ирландии, выступал, с предложениями к ООН объединить две Ирландии. При нём состоялся Дублинский оружейный процесс (Arms Crisis или Arms Trial) — политический скандал вокруг министра финансов Чарльза Джеймса Хоги. Выяснилось, что Хоги замешан в продаже оружия в Северную Ирландию. Кстати на этом посту Ч. Хоги был весьма популярен, введя бесплатный проезд пенсионеров в общественном транспорте и субсидии за электричество для них же, также налоговые льготы для инвалидов. При премьере Д.Линче состоялось вступление в ЕЭС – 1 января 1973 г. Его сменяет Лиам Кострейв [2,с.281–283]. При Кострейве Ч. Хоги проводил антитабачную кампанию, легализовал контрацепцию запрещённую ранее (1977—1979). Во время экономического кризиса премьер Чарльз Джеймс Хоги (1979—1981, Фианна Файл), но вместо экономии раздувает расходы. Ещё приходил к власти дважды в 1982 и 1987 – 11 февраля 1992 гг. Хоги был известен своей тягой к роскошной жизни. Летом 2005 г. по ирландскому ТВ был показан сериал «Хоги» (Haughey) [2, с.289–290]. Ч. Хоги на посту премьер-министра чередовался с Гарретом Фицджеральдом (1981—1982, 1982—1987). Г. Фицджеральд сторонник укрепления ЕЭС. В 1981—1982 гг. боролся за уменьшение дефицита платёжного баланса и внешнего долга. В 1982—1987 гг. ему удалось существенно сократить государственные расходы, реализовать ряд мер по поддержке предпринимательства и привлечению иностранных инвестиций. В результате удалось добиться роста промышленного производства, увеличился экспорт, уменьшился дефицита платёжного баланса. Ряд законов и по либерализации ирландского законодательства, в частности в области аборт, разводов и контрацепции. В ноябре 1985 г. Г. Фицджеральд подписал с премьер-министром Великобритании Маргарет Тэтчер англо-ирландский договор, который с одной стороны признал за Ирландией определенные права в административном управлении Северной Ирландией, с другой стороны, — подтвердил статус Северной Ирландии в составе Соединённого Королевства. Этот документ считается предтечей Белфастского соглашения 1998 г.,

ставшего отправной точкой в урегулировании конфликта в Сев. Ирландии [2, с.293]. Г. Фицджеральд выступал за создание финансового центра в столице Дублине.

В 1992—1994 гг. премьер от партии «Фианна Файл» — Рейнольдс. Добился ощутимых достижений в североирландском урегулировании, серия многосторонних переговоров завершилась заявлением ИРА о полном прекращении огня от 31 августа 1994. 30 сентября 1994 г. стал участником скандального инцидента, когда Президент России Б. Н. Ельцин не вышел из самолета к встречавшему его в аэропорту ирландскому премьеру. В сфере экономики была объявлена налоговая амнистия, что позволило на некоторое время стабилизировать финансовую систему. После скандала с поддержкой Рейнольдсом Генерального прокурора Гарри Велехана, обвинявшегося в покрытии преступлений связанных с растлением малолетних североирландским священником Б. Смитом, Рейнольдс объявил о своей отставке с постов премьер-министра и лидера «Фианна Файл». До этого решал вопросы об абортах для жертв изнасилований [2, с.299–300].

Бёрти Ахерн – премьер (1997 – 2008) от партии Фианна Файл. Ахерн добился успехов в экономической области, являлся активным участником мирных переговоров по Северной Ирландии. Правительство Ахерна тайно помогало американским вооруженным силам в войне в Ираке. В первой половине 2004 г. Ирландия председатель в Европейском союзе, за это время был согласован текст Конституции ЕС, а также произошло вступление в ЕС 10 новых стран. Дочь Ахерна – Сесилия, писательница, связана с ТВ.

Брайан Коуэн – премьер-министр (2008 – 2011), от Фианна Файл. В правление Коуэна страна столкнулась с финансовым кризисом, что привело к спаду ВВП и росту государственного долга. В 2010 г. Ирландия получает займы у Евросоюза и МВФ, которые стали причиной падения популярности Коуэна и его отставки с поста главы партии (январь 2011) и премьер-министра (март того же года).

Радио. Вещания в Ирландии началось 14 ноября 1925 г. с работы станции 2RN из Дублина (790 KHz). В 1933 г. 2RN переименовывают в Radio Athlone. С 1960 г. Radio Éireann. До 1960 г. станция под управлением Департамента почт и телеграфов [10]. Вторая станция открылась в 1927 г. в Корке по инициативе Джей-Джей Уолша, первого генерального почтмейстера Ирландского свободного государства, под названием 6СК. В 1929 г. станция входит в общенациональную сеть вещания. С этого момента систематического местного вещания не было. Местная студия включалась в работу общенационального радио, пока не была расформирована в 1950 г. В 1974 г. местные программы возобновились под названием «Местное радио Корка» (позже Корт 89 FM), которые действовали в течение нескольких часов в неделю. В остальное время станция служила ретранслятором национальной станции (RTE Radio 1) Ныне с площадки в Корке работает ряд независимых местных коммерческих станций [10].

Довоенное радио в Ирландии отличалось консерватизмом. Radio Éireann пыталось удовлетворить все вкусы на одном канале, кроме того и время его вещания в сутки было невелико. Качество вызывало нарекания, и люди переключали приёмник на станции Великобритании, а позднее слушали Радио Люксембург. Во время Второй мировой войны, была цензура в СМИ, включая и радио. Прежде чем выйти в эфир, сценарии бюллетеней зачитывались по телефону руководителю Бюро правительственной информации Фрэнку Галлахеру. Цензура была отменена 11 мая 1945 г.

В 1960 году принят закон, по которому была роздана RTE (как Radio Éireann). Название было принято по предложению Айне Чинейн (1907–1999) – руководительнице ТВ и радио в 1960–1965 гг. Телевидение заработало 31 декабря 1961 г. Наименование органа было изменено с Radio Éireann на Radio Telefís Éireann [6] в 1966 г.

Современное радио в Ирландии. RTE имеет общенациональную сеть с упором на региональные новости [4] [5].

Radio 1 – передачи новостей, музыки, радиодрама, специальные тематические программы на темы сельского хозяйства, образования, религии и спорта, в основном на английском, но некоторые и на ирландском.

RTE 2 FM – это канал популярной музыки и общения, который начал вещание как «RTE Radio 2» 31 мая 1979 г.

RTE lyric fm – передаёт классическую музыку (с мая 1999 г. и заменило канал FM3 Classical Music). [6] Имеется международная служба ирландского радио, распространяемая через спутники (Sky и Hot Bird 13*) под названием RTE Europe. Это версия Radio 1 с включением RTE Raidió na Gaeltachta (ирландские передачи).

Информационная служба с 1982 г. общая как для радио, так и для ТВ RTE работает в Дублине. Выпуски на английском и ирландском языке.

Телевещание появилось в Ирландии позже других европейских стран. Поначалу телевидение было только британским. Программы шли из Северной Ирландии через BBC Северной Ирландии (с 1955) и UTV (с 1959). Развитие ресурса передатчика Дивинш в Северной Ирландии в июле 1955 г. позволило организовать «перелив» услуг вещания на территорию Ирландии [6].

В конце 1950-х гг. создают «телевизионный комитет» с целью создания ирландского телевидения с минимальной финансовой поддержкой со стороны правительства. Первоначально думают создать службу с участием частого капитала, нашли пять площадок под станции (там же планируют запустить и радио в FM диапазоне), но власти относятся к этим идеям настороженно. Сдвиги произошли, когда радио передают из рук департамента почт и телеграфов в специально созданный полугосударственный орган под руководством Е.Эндрюса.

Telefís Éireann начал вещание в 19:00 на Новый год, 1961 год. К зрителям обратился президент и кардинал. Затем был концерт из Gresham Hotel в

Дублине. Одновременно был сдан новый комплекс телевидения в Дублине (1 января 1962 г.). Чарльз Митчел прочитал первый бюллетень новостей телевидения – Broadsheet в 18:01.

Ведущие новостей Джон О'Донохью, Брайан Клив и Брайан Фаррелл, некоторые из них задержались в новостных студиях до начал XXI века. Со временем появились и новости в 21.00. Шли полчаса, включая политику, спорт и погоду. С 1964 г. программа новостей называется Newsbeat. Основной ведущий Фрэнк Холл. Уже в 1962 г. появилось развлекательное ночное шоу, выходящее по сей день – The Late Late Show. Детское шоу Wanderly Wagon.

В 1978 г. правительство Ирландии одобрило запуск второго канала RTÉ. RTÉ2 (Network 2 с 1988 г. и RTÉ Two с 2004 г.) предлагает ирландские передачи и программы Британии и США. Это канал в большей мере развлекательного содержания [6].

Законодательство запрещает ТВ и радио давать в эфир выступления террористических лидеров или организаций запрещённых в Ирландии.

Плата за телевизионную лицензию. В государстве, необходимо заплатить сбор в размере € 160 в год для того, чтобы законно обладать оборудованием, способным принимать телевизионные сигналы.

Передачи RTÉ широко доступны в Северной Ирландии (Великобритания) с помощью наземных передатчиков или по кабелю (степень охвата в кабельных системах различается). С 23 апреля 2002 г. (18 апреля 2005 г. в Северной Ирландии) каналы также были доступны через спутник. Некоторые спортивные программы блокируются в Северной Ирландии из-за вопросов, касающихся прав на трансляцию, которые противоречат законам Великобритании. Версии BBC One, BBC Two в версии для Северной Ирландии в ответ доступны и в Ирландии.

С 26 мая 2011 г., RTÉ запустил наземную службу цифрового ТВ – Saorview (MPEG-4 DVB-T) и спутниковую Saorsat (free). При этом запущены были каналы : RTÉ Two HD, RTÉjr, RTÉ One+1 и RTÉ News Now.

Выпуски теленовостей на английском : RTÉ News: One O'Clock, RTÉ News: Six One, RTÉ News: Nine O'Clock, RTÉ News on Two. Выпуски новостей на ирландском – Nuacht RTÉ, Nuacht an Lae, Nuacht TG4, Proba, Timpeall na Tíre, 7 Lá. Команда новостей Б.Добсон, Э.Дан, А. Мернейн Джон Финнерти, Э.МакГрияна, Э. Кассин, К.МакКевит, Э. Уилан, Б.Дженнингс, Р.Кеннеди и др. Внутри страны новостная служба конкурирует с частной телекомпанией TV3. Кроме того, тем или иным способом, зрители могут принимать программы CNBC Europe, CNN International, EuroNews, France 24 и Sky News, из Соединённого Королевства BBC News, ITV, Channel 4.

Движение за ирландоязычное радио и ТВ. В 1969 году писатели Леля Дулан, Джек Даулинг и Боб Куин опубликовали книгу, где предлагалось создать канал ТВ полностью на ирландском. Боб Куин является директором Maverick-фильм, который произвел множество

документальных и художественных фильмов на ирландском языке при ограниченном бюджете, в том числе первый ирландский фильм «Poitín» с Нилом Толбином, Кириллом Кьюсаком и Доналом МакКанном. Дулан, Даулинг и Куин предложили в Гэтлахтах – районах распространения ирландской (гэльской) культуры, организовать региональные телеслужбы и радиотрансляции. Прислушавшись к мнению интеллигенции, ирландское правительство и RTÉ стремилось повысить доступность программ на ирландском языке по всей стране. С 1972 г. в эфире RTÉ Raidió na Gaeltachta (RnaG) – вышли передачи исключительно на ирландском языке шедшие всё на том же RTE lyric .

В 1980 г. организуется общественная рабочая группа под названием *Coiste ar son Teilifís Gaeltachta* (The Committee for Irish-Language Television, Комитет по ирландскому языку на телевидении). Неформальная группа из инженеров и техников в 1987 г. построила передатчик и с него стал вещать пиратский телеканал «Telefís na Gaeltachta». Полтора часа живого эфира и предварительно записанных программ был показан между 2 и 5 ноября 1987 г. Передатчик был построен за счёт пожертвований местных общин Гэлтахтов (Gaeltacht – район где >25 % людей говорят на ирландском) и обошёлся в £ 4,000. В декабре 1988 г. передачи шли уже из трёх разных мест, вещание основывалось на предварительно записанных программах. В конце 1980-х годов движение за ирландоязычные передачи в стране набирает обороты. Появляются и пиратские радиостанции. На RTÉ выходит детская *The Den*, «Boilí» и «Echo Island» о текущих событиях и новостях, информационно-аналитическая программа *Cursaí*. Первые выпуски на ирландском языке были на RTÉ News Six-One в октябре 1988 г.

Ирландоязычный канал TG4. После волны движения за ирландский язык на телевидении в конце 1980-х, была открыта отдельная телестанция *Teilifís na Gaeilge* или *TnaG*. 31 октября 1996 по всей Ирландии через аналоговые передатчики *TnaG* вышел в эфир. В мае 1997 г., независимые исследования показали, что станция была в состоянии привлечь аудиторию в 500000, 68% телевизоров в Ирландии, по крайней мере, один час в неделю. Помощь новому каналу оказывало и RTÉ – передавала ирландоязычные программы бесплатно. С 1999 г. канал называется TG4 [6] [7].

Ежедневно на ирландском языке выходят главные передачи , примерно 2,5 часа в день нового вещания на ирландском языке, а также 2,5 часа в день повторов на ирландском языке. RTÉ поставляет 1 час программ на ирландском, но на канале много американских передач. Доля канала невысока – 3 % , это нишевый канал. Ежегодно государство перечисляет на его работу от 30 до 40 млн. евро. RTÉ обеспечивает новостную службу *Nuacht TG4* своими материалами. Есть сотрудничество и с производителями в Северной Ирландии – идет обмен программами. Большая часть программ TG4 сопровождается субтитрами на английском языке. Станция имеет телетекст под названием *Téacs TG4*.

В 1998 г. TnaG имеет обязательства по предоставлению двух часов программирования на ирландском языке каждый день. С 17:00 до 18:00 идет детский час на ирландском языке. Главные передачи в прайм-тайм блоком с 20:00 до 22:30 (также на ирландском языке). Однако уже к концу года выяснилось, что ирландские передачи большой популярностью не пользуются. Поэтому прайм-тайм на ирландском ограничивают 22:00 (20:00 – 22:00). Часть программ переносят на ночь.

TG4 инвестирует до € 20 млн. в год в создание собственных программ на территории Ирландии. Надо отметить, что программы на ирландском языке готовят и британские телеканалы BBC2 и 4 канал, доступные в кабеле и через спутники, а также приемом с приграничных ретрансляторов Северной Ирландии (Великобритания). Это создает дополнительные трудности для TG4, потому что финансирование там значительно большее.

В 2007 TG4 организационно отделился от RTÉ и стал т.н. независимой уставной организацией (общественно-спонсорской) под названием Teilifís na Gaeilge (corporation). В 2008 году TG4 стал членом-учредителем Всемирной сети коренных народов телевизионные (WITBN).

Программы. Главные новости Nuacht TnaG, о событиях за неделю La 7. Также канал предлагает материалы о выборах, слушаниях в парламенте, включая заседания парламентских комитетов. Ведутся трансляции с летнего музыкального фестиваля *Féilte*. Известные передачи: *Rásaí na Gaillimhe* (политическая драма и комедия); *GAA Beo* (спорт) *Fíorscéal*, *Cogar* (документальные фильм); *Seacht* (университетская драма); *Paisean Faisean* (программа знакомства), *Feirm Factor* (реалити-шоу), Детские передачи *CULA 4 CULA 4 Na Nog* и *Ponc*. Отметим реалити-шоу выживания *SOS*. Самая известная ирландская мыльная опера *Ros na Rún* получила многие награды на европейских фестивалях. TG4 выпустил комедийные сериалы о городке *Garda («Glenn Ceo»)*. Известна юношеская драма *Teenage Cics* (2006). О жизни молодежи в северной Ирландии повествовал сериал *Aifric*. Политико-сатирическая драма *The Running Mate*; «*Seacht*» программа о жизни студентов в Северной Ирландии. Известна комедия *An Crisis (The Crisis)*, рассказывающая об экономическом кризисе в стране и внедрению в жизнь ирландского языка. В январе 2010 г. TG4 транслировал первый «сверхъестественный триллер» *Na Cloigne (heads)*. Действие проходит в современной Ирландии, а сюжет вращается вокруг молодой пары (Нуала и Шон) со сверхъестественными способностями.

TV3. В октябре 1988 г. в стране создают Независимую комиссию по радио и ТВ. Она призвана регулировать открываемые независимые станции. В 1990 г. была выдана лицензия негосударственному каналу TV3 на вещание в кабеле и эфирной сети MMDS, позже прижимают решение и о вещании в эфирном ДЦМВ-диапазоне (UHF). Из-за организационных проволочек лицензию отзывают, в 1993 г. снова возвращают. Другой проблемой стало отсутствие денег на наземную инфраструктуру ДЦМВ. Чтобы получить

деньги решают продать 49% акций компании UTV, франшизы ITV в Северной Ирландии (Соединённое Королевство, ITV – крупная британская телекомпания, состоящая из ассоциации местных вещателей, созданная в 1960-х гг. XX века как конкурент BBC, UTV – Североирландская телекомпания, входящая в ITV). UTV имело третью аудиторию в Ирландии, кабельщики отказывались уступить частоты станции никому неизвестной компании. Казалось, что TV3 ждет крах. Но в 1997 г. компания CanWest, решила вмешаться и купить крупный пакет акций в новой телекомпании TV3. Канал TV3 «tvthree» был наконец запущен 20 сентября 1998 г.

В сентябре 2000 г., Granada Media Plc (предшественник компании ITV PLC, которой затем принадлежало шесть станций ITV франшизы) согласилась приобрести 45% TV3. Это было частью сделки, которая дала TV3 право показа одновременного с ITV определённых программ Гранады. В 2001 г. был запущен телетекст. 16 января 2006 г., CanWest объявил, что продает свою долю в канале, [6]. Покупателем этой доли стала Doughty Hanson & Co (за € 103 млн.) [8]. Управляющая компания сегодня «TV3 Group» (с 2009 г.) принадлежащей «Tullamore Beta» О.О.О. дочерней компании «Doughty Hanson & Co». TV3 ныне сеть из двух каналов – TV3 и канал «3е», также сюда входят сервис онлайн –tv3.ie. Студии и офис находится в Дублине. Изначально TV3 работал на одном канале с 1998 г. Но в 2008 г., ТВ3 купил конкурента – коммерческий канал ТВ-6 (запущен был в марте 2006) и после ребрендинга канала в январе 2009 г. появился «3е». TV3 передает широкий спектр программ, из них на 2010 год – 40 % ирландского производства (по местным законам надо 30%), однако в начальный период своего развития канал зависел от закупаемых иностранных передач. В 2008 г. «Группа TV3» приняла трёхлетнюю стратегию, чтобы увеличить количество местных программ на канале. В 2010 г. TV3 объявил как цель – 50% ирландских программ в 2012 г. Но все одно собственных программ не хватает, основной их массив документалистика, дискуссия на социальные темы. На канале преобладает импортное программирование. В первые годы своего существования станция передавала большое количество программ производства США: «Секс в большом городе», «Баффи, истребительница вампиров». Также показывали передачи британского BBC. С 2007 г. TV3 увеличила удельный вес ирландских развлекательных программ. Шоу Xpose – пошло в эфир с апреля 2007 г. Первая ведущая – Лотарингия Кин. Это развлекательное шоу со знаменитостями идет вечером по будням в 18.00. Советы по красоте, моде, интервью знаменитостей являются главными составляющими этого шоу. Ирландская версия «Deal Or No Deal» совместно с ирландской национальной лотереей была запущена в 2009 г. Были ток-шоу, конкурс знакомств и красоты. В период с 2000–2006 гг. по договору с ITV показывали «Улица Коронации» (ранее на RTE 1), а также ряд драм; реалити-шоу ITV в том числе: «Х-фактор», «Танцы на льду», «Я знаменитость...», «Британия ищет талант» и др. В дневном эфире

преобладают повторы сериалов и американские и английские шоу «образа жизни» – шоу Опры Уинфри, Джереми Кайл Шоу и др

TV3 Новости. Директор информационного отдела (2012) Эндрю Хэнлон. Новости : News @6 и News Tonigh. Команда ведущих: А.Кэнтвелл, К. Фицпатрик, Э. Кроули и В. Браун, а также М. Кинг. На канале вышло первое реалити-шоу – TV3 «Дом с привидениями» (с мая 2002 г.).

Зе (3 entertainment, Третий канал развлечений) – коммерческий телевизионный канал в Республике Ирландия. Старт 5 января 2009 г. (вместо локального канала TV-6 которым управляло Channel 6 Broadcasting Ltd. запущенного в марте 2006 г.). [2] Канал под управлением Kish Media, дочерняя компания группы TV3 принадлежащая Doughty Hanson & Co. Вещательная политика канала состоит, как следует из названия, из трансляции широкого диапазона программ производства США, Великобритании, Австралии (т.е. продукция идёт из стран где с Ирландией нет языкового барьера и не требующая дубляжа). Канал транслирует в основном драмы, комедии, спорт и кино. Декларируется, что целевой аудиторией канала являются лица от 16 до 35 лет. Самостоятельные Зе Новости начали вещание 23 ноября 2009 [9].

Выводы. Ирландия – страна с непростой историей. Радио (позже и ТВ) становится одним из очагов консолидации нации и сохранения аутентичной культуры. Консервативная по духу страна движется к большей открытости, духовной свободе. Это хорошо заметно по характеру радиовещания и ТВ. Много делает для утверждения ирландского языка интеллигенция, велика в этом роль электронных СМИ.

Приложение. Северная Ирландия (в составе Соединённого Королевства)

Северная Ирландия – 6 графств оставшихся в составе Соединённого Королевства после образования Ирландии – имела невысокий уровень жизни, высокую долю безработных, а главное непрекращающимся было противостояние между протестантами и католиками. В этой борьбе тесно переплелись религия и политика. Треть населения католики-ирландцы, а две трети протестанты: англичане и шотландцы. В местном парламенте (Стромонте) доминировали сторонники союза с Британией – Юнионистская партия. Она была тесно связана с Орденом оранжистов (с 1795 г.), названного в честь Вильгельма Оранского, одержавшего 12 июля 1690 г. победу над армией католиков Якова II Стюарта. Католики же тяготели к Ирландии. Партии строились по конфессиональному признаку. Рабочее движение разделялось по тому же религиозному признаку. Протестанты и католики жили в разных районах, дети ходили в разные школы, покупки совершались в магазинных закреплённых за конфессиями, у них были свои школы, магазины и культурные центры по общинному признаку. Средства на образование и здравоохранение католиков были малы, их кварталы отличались бедностью. Католики в целом дискриминировались, среди них

была выше безработица, ниже доходы. Выборы в Стормонт допускали имущественный ценз (бедные не голосовали) и двойное голосование (предприниматели голосовали два раза), что дискриминировало католиков. Хотя лейбористские социальные законы поддерживали обе общины, но раскол между ними не сглаживался, хотя тенденция к воссоединению с Ирландией и была «пригашена». Пытались ограничить протестантский фундаментализм и ежегодные шествия (12 июля) Оранжевостов. Центральное правительство стремилось развивать провинцию и создавало рабочие места. В результате среди католиков формируется средний класс, который становится в авангарде борьбы за гражданские права («Ассоциация борьбы за гражданские права», 1967). Движение выступает против дискриминации, реорганизацию полиции (там служили в основном протестанты), требуя отмены множественного голосования. Напряжение росло, католики громили протестантские кварталы, были жертвы. Ирландия обратилась в ООН. Великобритания вводит войска (численность 10-18 тыс. чел.), а от Стормонта потребовала устранить дискриминацию. Эти требования вызвали раскол в среде юнионистов. *Демократическая юнионистская партия (ДЮП)*, ранее Протестантская юнионистская партия во главе с Преподобным Яном Пейсли, имела в программе религиозные мотивы и выступала за союз с центральной властью и предоставлению больших прав католикам в управлении. *Социал-демократическая и лейбористская партия (СДЛП)* во главе с Джоном Хьюмом выступали за отход от традиционного национализма, осуждали погромы и допускали воссоединение с Ирландией, но на всеобщем референдуме всех жителей. Интересы католиков отстаивали члены Социал-демократической и Лейбористской партии. Также католики были объединены в партию «Шин Фейн» (разные фракции и ответвления). В среде католиков в 60-х гг. возрождается ИРА – Ирландская республиканская армия, созданная ещё в 1919 г. На рубеже 1960–1970-х годов в ИРА произошёл раскол на «временную» с политическим крылом — «Временным Шин Фейн» и «официальную» с политическим представительством — «Официальным Шин Фейн» (позже – Рабочая партия Ирландии). «Временная» ИРА боролась с Великобританией и за воссоединением с Ирландией террористическими методами. Протестанты организовывались в Ассоциацию обороны Ольстера и Добровольческие силы Ольстера [3, с.275–279].

Стормонт в 1971 г. принял закон о заключении под стражу в особые лагеря любого подозрительного. 20 января 1972 г. части британских парашютистов расстреляли мирную манифестацию католиков в Дери. Это спровоцировало новый виток противостояния. 30 марта 1972 г. Стормонт был распущен, было введено прямое правление из Лондона. Дороги постоянно патрулировались войсками. На границе с Ирландией задерживали людей, оказывающих поддержку североирландским католикам деньгами, а то и оружием. Центральное правительство издаёт ряд чрезвычайных законов.

ИРА фактически начала войну против центрального правительства. Взрывы бомб более не ограничивались Североирландскими графствами, а перекинулись на Британию. Убивают даже лорда Маунтбеттена, родственника королевы. Позже ИРА стреляет по резиденции правительства в Лондоне из миномета, но премьер М.Тэтчер не пострадала. Жертвами террора только в Северной Ирландии стали 475 человек. Проводят референдум о сохранении провинции в составе Великобритании – 58% «за». Многие католики его прямо бойкотируют. Центр создает новый парламент – Североирландскую ассамблею. К урегулированию проблемы Ольстера подключают и Ирландию. Но участие Ирландии встретили в штыки протестантские активисты. Североирландскую проблему решить никак не удавалось [2, с.281] [3, с.287].

При британском премьер-министре Дж.Мейджоре политика привлечения Ирландии к разрядке напряжённости пошла на пользу. Правительство Ирландии пересмотрело те статьи Конституции, где говорилось о финальной цели: создание единого ирландского государства. По соглашению, подписанному с премьер-министром Ирландской Республики зимой 1995 г., в Северной Ирландии создавался Парламент [3, с.242]. Ирландская республиканская армия прекратила террористические акты. В самой Северной Ирландии два года не было столкновений между противоборствующими сторонами. Премьер Т.Блэр добился в Северной Ирландии соглашения между Шин Фейн и юнионистами в апреле 1998 г. Решили: 1) создать парламент-ассамблею из 108 членов по примеру Шотландии, 2) Совет Министров из членов правительства в Ирландии и Северной Ирландии, 3) британско-ирландский Совет двух островов («соглашения Страстной пятницы»). 71% населения поддержали ассамблею на референдуме. В ноябре 1999 г. Североирландская ассамблея заработала. Появилось правительство во главе с Дэвидом Тримблом. Мирный процесс шёл тяжело, с перерывами [1][2, 298–302] [3, с.343–345].

Использованные источники:

1. Гольдман Л.И., Колпаков А.Д., Кунин В.Э., Сапрыкин Ю.М. История Ирландии. М.: Мысль, 1980. 390 с.
2. Невилл П. Ирландия: История страны. М. : Эксмо–Мидгард, 2009. 352 с.
3. Остапенко Г.С., Прокопов А.Ю. Новейшая история Великобритании: XX – начало XXI века. М.: ИНФРА–М, 2012. 472 с.
4. History of Irish Public Service Broadcasting – Timeline. RTÉ Libraries and Archives. 18.04.2006. URL: http://www.rte.ie/laweb/brc/brc_timeline.html.
5. Radio Éireann during the Emergency: 1939–45". History of RTÉ (RTÉ).18.04.2006. URL: http://www.rte.ie/laweb/brc/brc_1940s.html.
6. RTÉ, RTÉ News_and_Current_Affairs URL: <http://en.wikipedia.org/wiki/RT%C3%89>, http://en.wikipedia.org/wiki/RT%C3%89_News_and_Current_Affairs
7. RTÉ and TG4 to be freely available in North in 2012// The Irish Times.

- 2.2.2010. URL: <http://www.irishtimes.com/newspaper/ireland/2010/0202/1224263582384.html>. <http://en.wikipedia.org/wiki/TG4>
8. TV3_Ireland. URL: http://en.wikipedia.org/wiki/TV3_Ireland, "TV3 parent writes down goodwill value by €118.7m". The Irish Times. 11.11.2010. URL: <http://www.irishtimes.com/newspaper/finance/2010/1106/1224282791429.html>.
9. 3e. URL: <http://en.wikipedia.org/wiki/3e>
- 10.2RN. URL: <http://en.wikipedia.org/wiki/2RN>; 6CK. URL: <http://en.wikipedia.org/wiki/6CK>

Стефанков И.О.

аспирант

Южный федеральный университет

Россия, г. Ростов-на-Дону

ОЦЕНКА СООТВЕТСТВИЯ ПОТЕНЦИАЛА УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА ЦЕЛЯМ РЕГИОНА

Аннотация

В статье представлен инструментарий, позволяющий проводить оценку степени соответствия потенциала системы управления промышленного кластера, ориентированного на импортозамещение, комплексу приоритетных целей региона локализации его деятельности.

Ключевые слова: промышленный кластер, импортозамещение, капитализация, система управления кластера, региональные цели.

Проблема экономической безопасности нашей страны, обострившаяся в связи с действующими санкциями Запада и ответными мерами России, делает важным поиск возможных путей наращивания потенциала импортозамещения, прежде всего, за счет эффективного использования эндогенных источников роста в регионах, расширения масштабов и конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей. Причем к числу этих источников относятся не только ресурсные возможности территорий, но также модели, технологии и механизмы их капитализации в тех ареалах региональной экономики, где уже производится отечественная продукция, способная заменить импортные аналоги. Поэтому инструменты управления процессами формирования кластеров импортозамещения должны быть ориентированы на максимально полный учет региональной специфики. Это, в свою очередь, объясняет методологическую и практическую важность оценки соответствия и сопряжения целей кластерного объединения с целями региона в целом. Для этого нужно соответствующим образом оценить качество системы управления кластера, поскольку именно от того, как организован, целеориентирован и управляется ассоциированный потенциал участников кластера, зависит степень согласования целей региональной экономики и кластерной структуры [1].

С этих исходных позиций проведем комплексную оценку соответствия

целям экономики региона потенциала управления латентного кластера сельхозмашиностроения в Ростовской области с центром ОАО «Ростсельмаш».

Для проведения расчетов будем использовать методику, предложенную Л.Г.Матвеевой и А.Ю.Никитаевой [2], но адаптированную к специфике данной предметной области. Методика состоит из 10 этапов, сформированных для последовательного решения определенных задач.

1-й этап. На этом этапе происходит формирование вектора целей моделируемого кластера импортозамещения $\{A_i\}, i=\overline{1, n}$, где n – их общее количество.

Примем условно $n = 5$ и опишем эти цели:

p_1 – интеграция потенциала предприятий сельхозмашиностроения, сельскохозяйственных предприятий или индивидуальных сельхозтоваропроизводителей в составе производственно-инновационного кластера импортозамещения;

p_2 – получение в границах региона устойчивого роста производства сельскохозяйственной продукции импортозамещения;

p_3 – противостояние политическим и экономическим санкциям;

p_4 – расширение деятельности кластера за пределы региона;

p_5 – повышение конкурентоспособности предприятия, кластера и отрасли за счет выпуска продукции отечественного производства высокого качества, то есть наращивание регионального потенциала импортозамещения.

2-й этап. На данном этапе происходит выполнение оценки основных функциональных составляющих потенциала управления центральной компании кластера.

Очевидно, что ключевой составляющей системы управления является кадровая компонента, поэтому наиболее полно и объективно следует оценить возможности этого элемента с точки зрения максимального достижения целей кластерной интеграции – сравнительного роста эффекта предприятий, входящих в его состав, также наибольшего наращивания потенциала импортозамещения в регионе, где локализуется деятельность моделируемого производственно-инновационного кластера.

Для оценки кадровой составляющей потенциала системы управления

кластера используется формула: $E_k = \sum_{i=1}^n P_r k_i$, где E_k – оценка кадровой составляющей; P_r – реальная заработная плата i -го работника; k_i – поправочный коэффициент учета дифференциации заработной платы внутри предприятия; n – общее количество работников.

Тогда обобщенная количественно-качественная оценка кадровой составляющей потенциала, скорректированная с учетом мнений экспертов о качественных характеристиках руководителей отдельных подразделений,

рассчитывается так:
$$E_k = \sum_{i=1}^n P_r k_i c_i$$
, где c_i –корректировочный коэффициент.

Для получения наиболее достоверных оценок кадровой составляющей потенциала системы управления кластера следует выделить качества отдельных руководящих работников, существенно влияющие на потенциал управления в целом, и оценить их с помощью экспертов. Это позволит определить «лимитирующие» компоненты управленческого потенциала с целью последующей выработки корректирующих управляющих воздействий. Полученные коэффициенты агрегируются с учетом важности каждого выделенного фактора и степени его влияния на кадровую

составляющую потенциала управления следующим образом:
$$c_i = \sum_{j=1}^t c_{ij} q_j$$
, где q_j – коэффициент важности j -го фактора.

Показатель численности управленческих подразделений, скорректированный на полученный коэффициент, позволяет оценить организационную составляющую потенциала системы управления по подразделениям и связям между ними следующим образом: $S_n = rk$, где S_n – оценка организационной составляющей по подразделениям; r – количество подразделений; k – поправочный коэффициент.

В компании ОАО «Ростсельмаш» 15 подразделений, значит $r=15$. Поправочный коэффициент $k=2.28$ (экспертно). Таким образом, $S_n=34,2$.

Для оценки качества потенциала системы управления необходима также оценка результативности его использования через показатели производственного процесса. Показатели эффективности использования рабочего времени, оборудования и ритмичности поставок могут быть агрегированы как характеристики организации производственного процесса кластера и представлены следующим образом: $S_p = Rk_1 + Mk_2 + Pk_3$, где S_p – оценка организационной составляющей по производственному процессу; R – эффективность использования рабочего времени; M – эффективность использования оборудования; P – ритмичность поставок; k_1, k_2, k_3 – коэффициенты важности соответствующих показателей.

Для анализируемого объединения $S_p = 3393,061$.

Внешние организационные связи предприятия оцениваются на основании расчета числа партнеров, скорректированного с учетом условий построения партнерских отношений и таких факторов, как перспективность и долговременность отношений с партнерами, критерии их отбора, фактор личных отношений во взаимодействии с партнерами и т.п.

С учетом экспертной оценки и агрегирования перечисленных факторов оценка организационной составляющей выглядит следующим образом:

$S_c = ck$, где c – число партнеров предприятия; k – поправочный коэффициент.

Число партнеров предприятия ОАО «Ростсельмаш» составляет: $c=529$. Следовательно, $S_c = 1875,72$.

Таким образом, полученный в результате оценки функциональных составляющих потенциала управления кластера вектор оценок имеет вид: $\{P_k\}, k = \overline{1, m}$, где P_k – оценка k -й характеристики потенциала системы управления: $\{P_k\} = \{364044180; 465976550,4; 630750,89; 203651790; 34,2; 3393,061; 1875,72\}$.

3-й этап. Изучение соответствия множества целей $\{A_i\}, i = \overline{1, n}$ множеству оценок потенциала системы управления $\{P_k\}, k = \overline{1, m}$.

Для установления степени адекватности целей и потенциала управления применяется аппарат проблемно-ориентированных оценок. Полученный в результате показатель можно назвать показателем релевантности и обозначить как I_{ik} : $0 \leq I_{ik} \leq 1, i = \overline{1, n}, k = \overline{1, m}$, $\{P_k\} \Leftrightarrow \{A_i\}, i = \overline{1, n}, k = \overline{1, m}$.

В результате проведения экспертной процедуры оценки релевантности потенциала системы управления сформулированным выше целям получается следующая матрица релевантности:

0,75	0,85	0,62	0,76	0,44	0,11	0,25
0,54	0,37	0,52	0,46	0,58	0,76	0,81
0,6	0,15	0,41	0,07	0,45	0,24	0,91
0,25	0,27	0,56	0,25	0,61	0,51	0,46
0,34	0,48	0,71	0,18	0,51	0,38	0,32

4-й этап. Агрегирование оценок по всем функциональным составляющим потенциала системы управления кластера с использованием метода обобщенного критерия.

Результатом проведенных преобразований является вектор $\{I_i\}$, каждый элемент которого представляет собой оценку релевантности потенциала системы управления производственно-инновационного кластера целям:

$\{I_i\} = \{0,5; 0,424; 0,57; 0,35; 0,518; 0,4; 0,55\}$.

5-й этап. Оценка потенциала системы управления кластера с учетом синергетического эффекта.

Для определения степени влияния синергетического эффекта на функциональные составляющие потенциала системы управления используется вектор коэффициентов $b_k, k = 1, \dots, m$, показывающий, каким образом синергетический эффект влияет на оценку функциональных составляющих потенциала системы управления: $[b_1 P_1, b_2 P_2, \dots, b_m P_m]$. Или: $\{b_k\} = \{0,236; 1,23; 8,2; 3; 1,4; 0,9; 14\}$.

6-й этап. Сопоставление полученных оценок совокупного потенциала системы управления, скорректированных с учетом синергизма, и целей

кластерной структуры для получения проблемно-ориентированных оценок.

Для определения степени релевантности совокупного потенциала управления целям региона оценивается следующее соответствие: $\{PC_k\} \Leftrightarrow \{A_i\}, i = \overline{1, n}, k = \overline{1, m}$. Затем проводится агрегирование проблемно-ориентированных оценок по всем составляющим потенциала системы управления с учетом действия синергетического эффекта. В результате рассчитывается вектор оценок $\{IC_i\}, i = \overline{1, n}$, в котором каждый элемент представляет собой проблемно-ориентированную оценку адекватности совокупного потенциала системы управления i -той цели:

$$\{IC_i\} = \{0,468; 0,378; 0,57; 0,294; 0,526; 0,52; 0,642\}.$$

7-й этап. Сравнение проблемно-ориентированных оценок, агрегированных по всем составляющим потенциала системы управления без и с учетом синергетического эффекта.

Поставленная задача решается посредством сравнения векторов $\{I_i\}$ и $\{IC_i\}, i = \overline{1, n}$. Первый шаг предполагает анализ характеристик каждого вектора. Если больше половины элементов вектора больше или равны 0,5, то потенциал системы управления соответствует целям кластера.

Сравним два вектора:

$$\{I_i\} = \{0,5; 0,424; 0,57; 0,35; 0,518; 0,4; 0,55\}$$

$$\{IC_i\} = \{0,468; 0,378; 0,57; 0,294; 0,526; 0,52; 0,642\}$$

Как видно, у обоих этих векторов больше половины элементов больше или равны 0,5. Таким образом, обобщенный потенциал выбранного предприятия кластерной формы интеграции участников соответствует целям. Следовательно, создание кластера на базе ОАО «Ростсельмаш») соответствует поставленным целям; вектор, основанный на синергетическом эффекте, больше первого вектора, что свидетельствует об определенной степени эффективности именно такого варианта интеграции участников.

8-й этап. Определение лимитирующей составляющей, негативно воздействующей на совокупный потенциал системы управления и его способность достигать поставленных целей. Для ее выявления необходимо проанализировать аналогичные столбцы матриц оценки релевантности, построенных без и с учетом синергетического эффекта:

0,75	0,85	0,62	0,76	0,44	0,11	0,25
0,54	0,37	0,52	0,46	0,58	0,76	0,81
0,6	0,15	0,41	0,07	0,45	0,24	0,91
0,25	0,27	0,56	0,25	0,61	0,51	0,46
0,34	0,48	0,71	0,18	0,51	0,38	0,32
0,43	0,68	0,85	0,39	0,55	0,11	0,36
0,71	0,32	0,41	0,57	0,62	0,79	0,69
0,4	0,25	0,39	0,1	0,38	0,45	0,86
0,39	0,27	0,49	0,21	0,72	0,47	0,69
0,41	0,37	0,71	0,2	0,36	0,78	0,61

Проведя анализ этих двух матриц, можно сделать обоснованный вывод о том, что анализируемое предприятие больше всего направлено на достижение цели n_2 - получение в границах региона устойчивого роста производства импортозамещающей продукции. Самой труднодостижимой целью можно признать n_3 - противостояние кластера политическим и экономическим санкциям.

9-й этап. Формулирование общих выводов на основании всех ранее полученных оценок.

Наиболее важные выводы можно представить в виде двух групп:

1) ответ на вопрос о релевантности совокупного потенциала системы управления целям функционирования кластера;

2) степень соответствия отдельных функциональных составляющих потенциала системы управления целям кластера.

На основе результатов, полученных на предыдущих этапах, можно сделать вывод о том, что такая форма объединения как кластер с ядром ОАО "Ростсельмаш", будет соответствовать целям региона. Несмотря на это, лидирующее предприятие кластера имеет некоторые проблемы с кадровой составляющей системы управления и для лучшего достижения целей кластера должно пересмотреть свою кадровую политику.

Также можно выделить цели, достижение которых наиболее возможно с имеющимся потенциалом системы управления данного предприятия. К ним относятся: n_1 – интеграция потенциала предприятий сельхозмашиностроения, сельскохозяйственных предприятий или индивидуальных сельхоз-товаропроизводителей; n_2 – получение в границах региона устойчивого роста сельскохозяйственного производства, замещающего импортную продукцию. Цели, при достижении которых могут возникнуть трудности: n_3 – противостояние политическим и экономическим санкциям; n_4 – расширение деятельности кластера за пределами региона.

Таким образом, на примере предприятия сельскохозяйственного машиностроения ОАО «Ростсельмаш» был проведен анализ, целью которого было выявить целесообразность объединения крупных предприятий в кластер импортозамещения, обосновать готовность ООО «КЗ Ростсельмаш» выступить ядром данного кластера и оценить эффективность взаимодействия ядра кластера с предприятиями – смежниками по технологической цепочки получения добавленной стоимости. Причем по итогам проведенного анализа ООО «КЗ Ростсельмаш» готово выступить центральным звеном кластера, для чего у него есть все необходимые ресурсы, и данное объединение не будет противоречить целям самого предприятия.

Также были выявлены в качестве целесообразных участников кластера среди всех крупных сельхозмашиностроительных предприятий Ростовской

области два предприятия - ООО «Миллеровосельмаш» и ООО «Клевер». Оба эти предприятия обладают высоким потенциалом и всеми необходимыми ресурсами, важными в кластерном взаимодействии с ОАО «Ростсельмаш», тем более что ООО «Клевер» и на данный момент уже сотрудничает с ним, однако более тесное производственно-инновационное партнерство на взаимовыгодных условиях будет способствовать их дальнейшему развитию. Это, в частности, объясняется тем подтвержденным реальной практикой фактом, что в кластере положение предприятий становится более устойчивым и создает им возможность успешного противостояния внешним воздействиям. Подобные объединения формируют для промышленных предприятий ассоциированный потенциал ускоренного роста и развития в благоприятные экономические периоды и помогают сохранять стабильность и устойчивость в периоды кризисных явлений или, например, экономических санкций. Такая положительная синергия образуется в результате целого набора факторов-условий, создаваемых только интегрированными объединениями. В их числе: объединение участников единой целью кластера; сопряжение целей кластера с приоритетами социально-экономического развития региона их локализации, включая встраивание кластера в региональную стратегию импортозамещения; поддержка таких структур со стороны органов регионального управления и др.

Использованные источники:

1. Матвеева Л.Г. Методологические основы оценки потенциала крупных корпораций в системе региональной экономики//Terra Economicus. 2003. №2.Т.1.
2. Матвеева Л.Г., Никитаева А.Ю. Методика комплексной оценки соответствия потенциала системы управления хозяйствующего субъекта целям экономики региона// Стратегии и проблемы региональной экономики: научный вестник.- Ростов-н/Д.:Издво СКНЦ ВШ, 2002.

Стрелкова Е.А.
старший преподаватель
Северный Государственный Медицинский Университет
Россия, г. Архангельск

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Социально-экономическое понятие «качество жизни» появилось в середине XX века, когда стало очевидно, что категория «уровень жизни» не отражает всесторонне благосостояние населения. Современные ученые до настоящего времени не имеют единого мнения в отношении того, какие социально-экономические процессы и явления обозначаются этим термином.

Качество жизни - это степень удовлетворения потребностей человека, определяемая по отношению к соответствующим нормам, обычаям и

традициям, а также по отношению к уровню личных притязаний, иначе говоря, это совокупность характеристик, отражающих материальное, социальное, физическое и культурное благополучие населения.

Под качеством жизни также понимают условия человеческого существования: обеспеченность материальными благами (пища, одежда, жилье); безопасность; доступность медицинской помощи; возможности для получения образования и развития способностей; состояние природной среды; социальные отношения в обществе, включая свободу выражения мнений и влияние граждан на политические решения.

Оценки и уровня, и качества жизни изменяются во времени и в пространстве. Уровень жизни, который считался 30—40 лет назад высоким, в настоящее время может быть отнесен к “черте бедности”, а уровень, который считается для одних стран высоким, для других окажется низким.

Исследование качества жизни в российских регионах позволило сформулировать следующие выводы. Первые позиции в рейтинге по-прежнему занимают Москва и Санкт-Петербург, являясь лидерами по многим показателям. Единственным отрицательным фактором, на фоне других регионов, который негативно влияет на качество жизни в обеих столицах, является экология.

Замыкающая рейтинг десятка регионов также осталась практически неизменной: Еврейская автономная область, Республика Бурятия, Курганская область, Чукотский автономный округ, Чеченская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Ингушетия, Республика Алтай, Республика Калмыкия и Республика Тыва. Основной проблемой этих регионов по-прежнему остается неспособность региональных бюджетов самостоятельно генерировать достаточный уровень собственных доходов, что ведет к высокой зависимости бюджетов этих субъектов от федерального центра.

В Северо-Западном федеральном округе в лидерах Санкт-Петербург, занимающий второе место среди всех регионов РФ. Калининградская и Ленинградская область входят в первую двадцатку рейтинга. Позиции оставшихся регионов округа расположены между 50 и 70 местом. Среди регионов округа улучшились позиции только у Калининградской и Вологодской областей. Наиболее существенно снизились позиции у Мурманской области, которая опустилась на 6 мест.

Архангельская область в этом рейтинге занимает на 2014 год 67 место, это самый низкий показатель по сравнению с предыдущими годами (2013г. - 64 место, 2012г. - 63)⁶.

При расчете рейтинга проводился анализ 61 показателя, которые объединены в 10 групп, характеризующих основные аспекты качества жизни в регионе (в баллах): уровень доходов населения – 31; жилищные условия

⁶ <http://www.riarating.ru/infografika/20141222/610641471.html>

населения – 74; обеспеченность объектами социальной инфраструктуры – 12; экологические и климатические условия – 68; безопасность проживания – 54; демографическая ситуация – 78; здоровье населения и уровень образования – 59; освоенность территории и развитие транспортной инфраструктуры – 66; уровень экономического развития - 50; уровень развития малого бизнеса - 43.

Для анализа качества жизни в Архангельской области были использованы данные Росстата и независимых исследовательских компаний за 2014 год, которые были объединены в четыре группы: рынок труда, безопасность, семья и продолжительность жизни граждан.

Во многом социальное благополучие региона зависит от ситуации, складывающейся на рынке труда. Так, аналитики сравнили уровень безработицы, количество вакансий, также были учтены миграционные процессы.

Таблица 1. Динамика уровня безработицы по Архангельской области⁷

Показатели	2010	2011	2012	2013	1 полугодие 2014
Количество безработных граждан	11994	11559	10446	9557	9690
Уровень безработицы к численности трудоспособного населения	1,5	1,5	1,5	1,4	1,4
Потребность в работниках	9587	9050	8652	8632	15376
Коэффициент напряженности, отношение численности не занятых граждан к числу вакансий	2,1	1,7	1,4	1,3	0,8

Самый большой прирост предложения работы в 1 полугодии 2014 года зафиксирован в Ленинградской, Архангельской, Мурманской областях и Республике Коми.

В тройку лидеров, где предлагается самая высокая заработная плата по Северо-Западу вошли Санкт-Петербург, Ненецкий автономный округ (НАО) и Ленинградская область. В Архангельской и Калининградской областях, а также в Республиках Карелии и Коми – самая низкая для северных районов

⁷ <http://old.dvinaland.ru/economy/>

зарплата (30 – 33 тысяч рублей).

Таблица 2. Уровень жизни населения Архангельской области⁸

Показатели	2010	2011	2012	2013	1 полугодие 2014
Номинальная заработная плата	20475	23452	26788	30198	32586
Изменения реальной заработной платы, %	2	5,7	9,0	7,2	5,1
Величина прожиточного минимума	6985	7659	8159	9690	10676

Стоимость жизни в Архангельской области довольно высока среди российских регионов по величине прожиточного минимума. В Северо-Западном ФО дороже жизнь была только в НАО, Республике Коми и Мурманской области.

Таблица 3. Демография региона⁹

Показатели	2010	2011	2012	2013	1 полугодие 2014
Численность постоянного населения, тыс. чел	1212,1	1171,1	1171,1	1159,5	1148,8
Количество родившихся	14806	14252	12600	12600	5717
Количество умерших	17477	12325	11958	11492	6314
Естественная убыль населения	2671	2200	1296	910	597
Миграция	8539	9500	10000	10163	-

Согласно демографической оценки региона были выявлены следующие результаты: с 2011 – 2013г.г. наблюдалось превалирование количества родившихся над количеством смертности. Но результаты 1 полугодия 2014г. пока показывают обратную ситуацию.

Также в Архангельской области зафиксирован отток населения и в динамике этот показатель увеличивается. Причина – небольшие зарплаты при сложностях, связанных с безработицей и высоким конкурсом при трудоустройстве. Ко всему этому добавляются суровые климатические условия.

Наименее безопасными по количеству правонарушений стали Архангельская, Мурманская, Вологодская области и Карелия. Специалисты связывают это с тем, что в рассматриваемый период в названных регионах было много неработающих граждан – как только люди теряют источник постоянного дохода, они пополняют ряды нелегального рынка занятости с коррупционной и криминальной средой.

Качество жизни тесно связано с уровнем экономического развития

⁸ <http://old.dvinaland.ru/economy/>

⁹ <http://old.dvinaland.ru/economy/>

региона, которое зависит, в том числе, от инвестиций. Слабая эффективность и низкая результативность региональных властей в решении основных социально-экономических проблем Архангельской области приводит к росту социальной напряженности в регионе. Генераторами социальных конфликтов при этом становятся наиболее «болезненные» темы – рост тарифов ЖКХ, низкий уровень минимальной заработной платы и достаточно высокий уровень безработицы.

Резюмируя вышесказанное, можно утверждать, что по показателям качества жизни Архангельская область существенно теряет свои позиции. Основной причиной этого все-таки наверно можно назвать малоэффективную социально-экономическую политику региональной власти.

Использованные источники:

1. <http://old.dvinaland.ru/economy/>
2. <http://www.riarating.ru/infografika/20141222/610641471.html>

Стрелкова Е.А.
старший преподаватель
Северный Государственный Медицинский Университет
Россия, г. Архангельск

ИССЛЕДОВАНИЕ РЕЙТИНГОВЫХ ОЦЕНОК УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ ПО СТРАНАМ МИРА

В современных условиях одним из приоритетных направлений осуществления социально-экономической политики отдельно взятого государства является повышение уровня жизни его населения. В связи с этим особенно актуальным становится вопрос государственного регулирования уровня жизни населения. Ведь именно государство выступает защитником прав и интересов народа, способствует развитию экономики страны в целях повышения уровня и качества жизни населения.

Уровень жизни - это степень обеспеченности населения необходимыми для жизни материальными, духовными и социальными благами. Его определяют и как совокупность условий жизнедеятельности людей (труда, быта, досуга)¹⁰.

Уровень жизни можно рассматривать не только при анализе благосостояния отдельных групп населения, но и на национальном уровне. Это позволяет сравнивать уровни жизни населения в различных странах.

Для оценки уровня жизни применяют ряд показателей:

- потребление основных продуктов на душу населения (семью);
- потребительская корзина;
- потребительский бюджет;
- прожиточный минимум.

Система показателей уровня жизни имеет свои специфические

¹⁰ <http://yourlib.net/content/view/13085/155/>

особенности в различных странах мира. Например, в стабильных экономических системах особое значение придается показателям доходов, уровню и динамике заработной платы, социальных трансфертов, уровню и динамике безработицы.

В трансформационных экономиках, напротив, весьма существенное значение имеют показатели душевого потребления продовольственных товаров или обеспеченности семей товарами длительного пользования, их анализ помогает измерять глубину существующих проблем, что важно для выработки социальной политики.

Рассмотрим ситуацию, сложившуюся в мире по оценке уровня жизни по следующим критериям: экономика, предпринимательство и инновации, правление, образование, здравоохранение, безопасность, свобода личности и социальный капитал (таблица 1).

Таблица 1. Оценка уровня жизни по странам мира 2014¹¹

Ранг	Страна	ЭК	ПИ	ПР	ОБ	ЗД	БЕ	СЛ	СК
1	<u>Норвегия</u>	3	7	7	5	5	6	2	1
2	<u>Швейцария</u>	1	3	1	21	3	11	12	9
3	<u>Новая Зеландия</u>	15	18	2	7	20	10	1	2
6	<u>Швеция</u>	4	1	4	16	12	4	6	11
7	<u>Австралия</u>	12	13	9	1	14	16	3	6
10	<u>США</u>	17	11	12	11	1	31	21	7
20	<u>Гонконг</u>	21	6	22	60	26	1	23	26
56	<u>Вьетнам</u>	31	69	61	70	75	58	73	80
62	<u>Шри-Ланка</u>	76	85	52	66	78	120	43	27
63	<u>Украина</u>	70	57	121	42	77	54	103	40
67	<u>Филиппины</u>	40	75	55	76	97	111	50	59
68	<u>Россия</u>	57	46	113	37	44	96	124	67
69	<u>Македония</u>	110	63	69	74	52	67	77	82
142	<u>Центрально-Африканская Республика</u>	127	142	128	141	141	135	94	141

На первом месте в общем рейтинге снова Норвегия, которая уже шестой год возглавляет рейтинги. На последнем месте – Центрально-Африканская республика.

Самая безопасная страна в мире – Гонконг. Самая развитая страна по экономическим показателям это теперь Швейцария, а в 2013 году была Норвегия. Этот индекс учитывает благосостояние граждан и увеличение доходов на душу населения, уровень занятости населения, темпы инфляции, сохранность сбережений.

По возможности предпринимательства лучшей страной, где легче всего начать бизнес и реализовать свои новые идеи, получить реальную поддержку от государства в открытии своего дела признана снова Швеция.

¹¹ <http://gtmarket.ru/ratings/legatum-prosperity-index/info>

Самой эффективной с точки зрения управления государством опять названа Швейцария. При подведении результатов в этом секторе учитывались: справедливые выборы, эффективность управления государством, уровень коррупции в правительстве, удовлетворение граждан властями и судебной системой. А также насколько хорошо правительство борется с нищетой и загрязнением окружающей среды.

Показатели удовлетворенности граждан больницами и медициной в этом году лучше всего в США, до этого был Люксембург.

Самые образованные люди теперь в Австралии, до этого была Новая Зеландия.

По степени социализации первое место снова у Норвегии – именно там люди больше всего доверяют друг другу. Учитывалась взаимовыручка, возможность полагаться друг на друга, причем не только на родственников и друзей, а желание искренне помочь совершенно чужому нуждающемуся человеку.

Наиболее свободно чувствуют себя теперь граждане Новой Зеландии, до этого долгое время первенство было за Канадой.

Рейтинг России среди стран мира - 68 место, между Филиппинами и Македонией. Уровень жизни в России упал на 7 пунктов (в 2013 году – 61 место, между Шри-Ланкой и Вьетнамом).

По экономическим показателям **Россия опустилась с 50-го до 57-го места. Скорей всего это связано с изменившейся политикой Запада в отношении нашей страны.**

Возможность предпринимательства – 46 место (в прошлом году – 47). Уровень коррупции и эффективность управления страной теперь 113 место (было 115).

Качество образования в России - 37 место.

По уровню здоровья Россия в рейтинге занимает 44 место, почти без изменений по сравнению с прошлыми годами. Средняя продолжительность жизни в России все еще довольно короткая - 60 лет (средняя продолжительность жизни в развитых странах 70-75 лет).

В рейтинге безопасности наша страна поднялась на 96 место (в прошлом году это было 98, а в позапрошлом 97). 43,8% россиян чувствуют себя безопасно, передвигаясь ночью по улицам - это низкий показатель в мировом масштабе.

По степени свободы граждан - 124 место в общем рейтинге стран мира (было 114), но большинство россиян считают, что могут выражать свободно свои мысли и имеют свободу выбора.

По уровню социальной жизни **Россия** на 67 месте (было 62). Россияне доверяют родственникам и друзьям, но не готовы помогают незнакомым людям.

Таким образом, обобщая вышеизложенное, можно сказать, что в целом лидеры рейтинга имеют устойчивые позиции, а Россия существенно

ослабила свои показатели. О том, как повлияют в дальнейшем политические и экономические изменения, которые произошли в нашей стране за минувший год на уровень жизни пока говорить сложно.

Использованные источники:

1. <http://yourlib.net/content/view/13085/155/>
2. <http://gtmarket.ru/ratings/legatum-prosperity-index/info>

*Стрельникова А.В.
студент 2 курса
ФГБОУ ВПО Ставропольский
государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь*

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ

Аннотация. В статье исследуется глобализация мировой экономики как реальное явление и как научное понятие. Приводятся и сопоставляются мнения различных ученых об этом процессе. Предложена авторская трактовка основных этапов становления глобальной экономики.

Ключевые слова: глобализация, мировая экономика, этапы глобализации мировой экономики, неоимпериализм, транснациональная корпорация

В последние десятилетия проблемы становления глобальной экономики приобрели особую научно-практическую значимость, что обусловило глубокий интерес к процессам глобализации ученых, политиков, общественных деятелей, бизнесменов и простых граждан. Впервые термин «глобализация» появился в 1983 г. в статье Т. Левита в журнале «Гарвард бизнес ревью». Первоначально под этим термином понималось образование единых мировых рынков, на которых действуют крупные корпорации, производящие аналогичные товары и услуги. В настоящее время существует большое количество определений этого процесса, зачастую вступающих в противоречие друг с другом. Сравнительный анализ этих позиций имеет существенное значение для адекватного научного осмысления проблем глобализации.

Так, по мнению Р. Хасбулатова, «понятие глобализации в собственно экономической трактовке правильнее всего отнести к процессу накопления структурных сдвигов и поэтапного формирования органически целостного, взаимосвязанного и взаимозависимого всемирного хозяйства, отдельные звенья которого органически переплетены непрерывно укрепляющимися финансово-экономическими, производственно-техническими, информационными и иными связями, намного более всесторонними, многочисленными и глубокими, чем на предшествующих этапах. Таким образом, это более высокий этап интернационализации всех факторов производства (производительных сил), когда система МЭО буквально

пронизывает все национальные экономики, укрепляя экономическую целостность мира» [1]. А. Неклесса считает, что в настоящее время «появилась «глобальная экономика», которая посредством системы ТНК и ТНБ уверенно действует на национальных площадках, превращая их в универсальный объект. При этом многочисленные цепочки устойчивых экономических связей перестают быть зависимыми от конкретных государств и стягиваются в один узел какими-то другими агентами (например, теми же ТНК)» [2].

Иванов Н. утверждает, что основным содержанием феномена глобализации является «именно усиление взаимных связей, взаимных зависимостей и уязвимости людей, общностей и государств, которое приобрело к концу XX века глобальные масштабы...» [3]. На взгляд Н. Симония: «Глобализация — это процесс, связанный с прогрессом информационных технологий, придающих процессу интернационализации мировой экономики новое качество» [4]. М. Гузев считает, что «глобализация — это высшая ступень международной интеграции» [5]. Раминский И. под «глобализацией» понимает универсальное развертывание процесса интернационализации» [6].

Шишков Ю., характеризуя глобализацию как «новую эпоху экономической истории человечества» говорит о том, что «начался переход мирохозяйственных экономических отношений в новое качество, когда мировое экономическое сообщество из рыхлой совокупности более или менее взаимозависимых стран превращается в целостную экономическую систему, где национальные социумы оказываются как бы составными элементами единого всемирного хозяйственного механизма, а их судьбы в возрастающей мере определяются ходом развития этого организма как целого» [7].

Весьма оригинальным выглядит подход А. Вебера: «Глобализация представляется своего рода кентавром, «тело» которого — технологическая революция в сфере информатики и телекоммуникаций, ускоренный рост транснациональных переводов, капитала и международной торговли, растущая взаимозависимость обществ, а «голова» и «руки» — правительства США, других стран «большой семерки» и контролируемые ими международные финансовые организации, действующие согласно принципам Вашингтонского консенсуса, в духе идеологии и политики неолиберального рыночного глобализма» [8]. А. Тейт под этим термином понимает «растущую взаимозависимость стран в результате увеличения масштабов международной торговли и расширения ее сферы, охватывающую не только обмен товарами, но и услугами и капиталом» [9].

Кастельс М. называет глобализацию «новой капиталистической экономикой» и следующим образом определяет ее основные характеристики: информация, знания и информационные технологии являются главными источниками роста производительности и

конкурентоспособности; эта новая экономика организуется преимущественно через сетевую структуру менеджмента, производства и распределения, а не отдельных фирм, как раньше; и она является глобальной. Далеко не весь мир, по его мнению, интегрирован в глобальную экономику: она не охватывает те народы и территории, которые не представляют для нее ценности. Но воздействие глобализации ощутимо повсюду, так как мировые финансовые рынки взаимозависимы и глобальная экономика создает, таким образом, каркас денежной, финансовой и фискальной политики в каждом государстве. «Больше нет центра и периферии», так как сети новой экономики распространяются повсюду. По мнению В. Хороса, технологический взлет, информационная революция и другие свершения, происшедшие в конце XX в., стимулировали беспрецедентную глобализацию хозяйства и финансов, средств массовой информации и межкультурного общения. Идея «золотого миллиарда», в соответствии с которой лишь шестая часть населения планеты в будущем будет вести достойный образ жизни, становится реальностью. Однако новации, связанные с постиндустриализацией и глобализацией, обернулись серьезными проблемами для самих развитых стран: внедрение новых технологий привело к сокращению рабочих мест в промышленности, усилило социальную напряженность.

По моему мнению, процесс глобализации мировой экономики можно разбить на три этапа:

1. 1944–1976 гг. Первый этап ознаменовался формированием новой мировой валютной системы (Бреттон-Вудской) и созданием наднациональной организации.

2. 1976–1991 гг. На смену Бреттон-Вудской пришла Ямайская валютная система, впервые вводится в оборот термин «глобализация» (1983 г.), перестает существовать двуполярный мир.

3. С 1991 г. — по настоящее время. В мире остается одна «сверхдержава» — США, укрепляют свои позиции ТНК и ТНБ, стремительно увеличивается международное движение капитала, на поверхность всплывают экологические проблемы и проблемы глобальной преступности,

Таким образом, понятие глобализации и основные этапы становления этого процесса различными исследователями трактуются по-разному, тем не менее, данное явление объективно и исторически закономерно.

Использованные источники:

1. Воробьева, Н.В. Воробьев С.А. Приоритетные направления в развитии внешнеторговой специализации в предпринимательских структурах Ставропольского края/ Экономический Вестник РГУ/ Ростов – на - Дону, 2006. №4. С.60 - 63.

2. Воробьева Н.В., Конорезова Е.П., Мартыненко О.Г. Состояние предприятий с участием иностранного капитала в Ставропольском крае//

- Альманах современной науки и образования. 2012. №1. С.138-139.
3. Воробьева Н.В., Михайлова К.Ю., Сериков С.С. Особенности экспортного потенциала Ставропольского края//Альманах современной науки и образования. 2012. №9.С.47-48.
4. Воробьева, Н.В. Основные тенденции развития внешней торговли предприятий Ставропольского края в современный период // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2006. №5. С. 27-31.
5. Воробьева, Н.В. Повышение эффективности совместного предпринимательства: монография /Н.В. Воробьева, С.А. Воробьев, В.Ю. Мамукова: Ставрополь: ИП Сыровец В.Л., 2011 – 128 с.
6. Воробьева Н.В., Саркисян С.Е. Распределение муниципальных образований Ставропольского края по уровню развития предпринимательства с участием иностранного капитала //Сибирская финансовая школа. 2011. №3. С.107-109.
7. Воробьева Н.В., Сериков С.С., Яловой А.А.Перспективы и условия для развития благоприятного инвестиционного климата Ставропольского края // Проблемы экономики. 2012. №1. С.31-34.
8. Новикова Д.А., Воробьева Н.В. Деятельность зарубежных транснациональных корпораций в России// Kant. 2013. № 3 (9). С. 101-102.

Суперфин Д.А.

студент

факультет «Учет и аудит»

Поленова С.Н., д.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях»

ФГБОУ ВПО «Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации»

Россия, г. г. Москва

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОГРАММЫ «1С: БУХГАЛТЕРИЯ» В УЧЕТНОЙ ПРАКТИКЕ

Аннотация

В условиях современных рыночных реалий автоматизация бухгалтерского учета, несомненно, является одним из важнейших элементов системы управления любой организации. По мере развития научно-технического прогресса она превращается в одну из неотъемлемых составляющих бухгалтерского учета, что является особенно важным компонентом в деятельности средних и крупных субъектов бизнеса.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, автоматизация, развитие.

Автоматизация бухгалтерского учета дает возможность не только повысить качество учетной деятельности на предприятии, способствует развитию управленческого учета. Бесспорным представляется также тот факт, что использование бухгалтерских программ обеспечивает

значительное сокращение ошибок в учетной и отчетной работе.

Руководители организаций, собственники бизнеса постоянно нуждаются в актуальной информации для принятия обоснованных решений и устранения рисков в ходе хозяйственной деятельности, что диктует необходимость полного и всестороннего контроля важнейших показателей финансово-хозяйственной деятельности, которые отражаются, главным образом, в первичных учетных документах. Зачастую, чтобы разобраться во всех этих аспектах и получить необходимую информацию могут потребоваться значительные затраты рабочего времени. Система автоматизации бухгалтерского учета позволяет хранить, систематизировать и обрабатывать учетную информацию, причем в рекордно короткие сроки. Успешному современному руководителю нужно отчетливо знать и понимать, что эффективная и грамотно подобранная система компьютеризации бухгалтерского учета - это залог успешной, эффективной деятельности предприятия. Отсутствие в нужный момент достоверных данных может привести к тому, что управленческие решения окажутся или малоэффективными, или даже катастрофическими для предприятия. В результате компания может оказаться на грани банкротства, а неверные решения могут привести к масштабным финансовым потерям.

Однако у многих может возникнуть вопрос: «Зачем же нужна автоматизация бухгалтерского учета на предприятии?» Обычно, самыми популярными являются причины следующего характера:

- меньшее количество проблем с налоговыми органами, и в идеале - полное отсутствие таких проблем;
- снижение вероятности того, что организация перечислит налогов в бюджет больше, чем нужно;
- упрощение ведения учета;
- снижение влияние человеческого фактора (арифметические ошибки и т.д.) при ведении бухгалтерского учета;
- сокращение трудозатрат, уменьшение штата работников бухгалтерской службы и т.д.

«1С: Бухгалтерия» считается одной из самых популярных отечественных программ компьютеризации учета. Данный пакет программ, несомненно, является лидером, как по распространенности, так и по доступности. Несмотря на то, что программа не является бесплатной, многие пользователи, а также руководители сразу без раздумий стараются приобрести ее. Так ли обоснованно их решение?

Пакет программ «1С: Предприятие» в России используют большинство крупных и мелких субъектов хозяйствования. К ним относятся как частные, так и государственные предприятия. Данная система автоматизации является удобной, она обеспечивает одновременную обработку данных, отражающих совершение самых разнообразных хозяйственных операций, как по счетам бухгалтерского учета, так и в

разрезах аналитического, налогового, валютного, а также количественного учета. Пользователь при этом может самостоятельно осуществлять регулирование процесса учета, опираясь на учетную политику предприятия. Система дает возможность, в случае необходимости, создавать нужное количество дополнительных субсчетов.

Что же такое программа под названием 1С? У любого начинающего бухгалтера рано или поздно возникает такой вопрос. Необходимо сразу уяснить, что полное название пакета программ - "1С: Предприятие". В него входят приложения для работы в различных отраслях деятельности и бизнес-сегментах. В качестве особенности данной системы автоматизации следует отметить и универсальность ее характера. Данный принцип полно и успешно реализован на платформе программы. Так, на основе одной базы пользователь может создать различные приложения. Все они будут функционировать на единых началах, т.е. опираться на одну и ту же основу, но предназначаться для решения своих целей и задач. Чтобы лучше разобраться в технологиях программы «1С: Бухгалтерия», нужно активно ими пользоваться. Большинство начинающих бухгалтеров при первом знакомстве с данной программой сразу входят в курс дела. Огромное количество российских организаций уже внедрило на своих предприятиях систему автоматизации «1С: Бухгалтерия» и успешно ей пользуются.

Компьютеризация учета на основании пакета программ 1С позволяет работникам бухгалтерской службы реализовать все задачи и решить все проблемы ведения учета на предприятии. Поэтому можно со всей уверенностью сказать, что современному бухгалтеру, а тем более начинающему, она крайне необходима, ему без нее не обойтись. Стоит отметить и тот факт, что данный пакет программ особенно удобен для крупных субъектов хозяйствования. Так, информацию относительно некоторых фактов хозяйственной жизни в базу данных может вносить не только бухгалтерия, но и некоторые другие службы предприятия, сотрудники которых не имеют отношения к бухгалтерской службе. В данной ситуации бухгалтер будет только контролировать правильность ввода данных, осуществлять последующую настройку и регулирование системы автоматизации учета. Таким образом, будет достигаться точность и правильность отражения осуществляемых хозяйственных операций на основе данных, которые будут введены в программу в соответствии с первичными учетными документами.

Программа автоматизация бухгалтерского учета восьмой версии вышла на новый качественный уровень. Она вобрала в себя все самые полезные функции, которые были реализованы в предыдущих версиях. Перейти на нее в практической работе не составит труда. Специалисты компании «1С» обеспечили возможность мало затратного автоматического перехода со старых версий. Настройку и сопровождение программы можно заказать в специализированных организациях. Цены на эти услуги постоянно

снижают.

Программу «1С: Бухгалтерия» можно без проблем использовать совместно с другими программами на платформе 1С: «Зарплата и персонал», «Управление торговлей». В программе все подготовлено для начала ведения учета. Достаточно ввести в нее сведения о реквизитах организации и вписать параметры для формирования учетной политики.

Автоматизация бухгалтерского учета на основе программы «1С: Бухгалтерия» предоставит оперативное, комплексное и универсальное решение проблем в области бухгалтерского, управленческого, кадрового и складского учета, в принятии решений управленческого характера. Компьютеризация также намного упрощает ведение как синтетического, так и аналитического учета на предприятии. Прогресс не стоит на месте, программ автоматизации на отечественном рынке становится все больше, однако главенствующее место среди них занимает «1С: Бухгалтерия». Это классика автоматизации бухгалтерского учета в нашей стране.

Использованные источники:

1. О бухгалтерском учете. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (в ред. от 04.11.2014 №344-ФЗ) [Электронный ресурс] // URL://[http://minfin.ru/common/upload/library/2014/11/main/402-_FZ_na_sayt_Minfina_17.11.2014 .pdf](http://minfin.ru/common/upload/library/2014/11/main/402-_FZ_na_sayt_Minfina_17.11.2014.pdf).
2. Аручиди Н.А. «1С: Зарплата и Кадры»: практическое руководство - Изд. 2-изд. - Ростов н/Д: Феникс, 2007.
3. Балдин К.В. Информационные системы в экономике: Учебник - 7-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2013. - 395 с.
4. Компьютер для бухгалтера. Самоучитель. 2-е изд.- СПб.: Питер, 2005.
5. Миславская Н.А., Поленова С.Н. Бухгалтерский учет: учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. 512 с.
6. Поленова С.Н., Миславская Н.А. Выбор программ по автоматизации бухгалтерского учета // Экономика и социум. Электронное периодическое издание. 2014. № 2(11).
7. Поленова С.Н. Теория бухгалтерского учета. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°». 2013. 592 с.

*Сурков А.Г.
аспирант*

*Пензенский государственный университет
Россия, г. Пенза*

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Страхование - это институт, давно и прочно ставший неотъемлемой принадлежностью экономики предприятий и жизни человека, спутником всех сколько-нибудь значимых социально-экономических процессов. Риск-менеджмент - понятие относительно недавнее, но активно входящее в

повседневную практику. Риск-менеджмент (т.е. управление рисками) естественным образом предполагает использование страхования, что делает необходимым изучение инструментария риск-менеджмента для продавцов страховых продуктов.

В последние годы страховые компании расширяют спектр своих страховых продуктов, предлагают новые (и при этом нетрадиционные) типы услуг, в частности финансовое перестрахование, инструменты альтернативной передачи риска и др.

Диверсификация страхового портфеля, обеспечение требуемого законом структурного соотношения активов и резервов с точки зрения пропорций и объектов вложения средств, соблюдение максимальной доли бумаг одного эмитента в суммарной величине страховых резервов, рассредоточение риска благодаря использованию сострахования и перестрахования - все это, на наш взгляд, полностью соответствует смыслу понятия «риск-менеджмент» и может трактоваться как таковой.

Страховые компании сталкиваются с опасностью кумуляции рисков при их одновременной концентрации на определенной территории или в отдельно взятой точке вследствие одного страхового события (землетрясения, наводнения, пожара). Уменьшению этого риска способствуют как перестрахование, так и географическая диверсификация страховых операций.

Существует вероятность наступления особенно крупных убытков или серии убытков. Чтобы избежать этого, страховые технологии предусматривают введение лимита (верхнего уровня) ответственности страховщика по каждому риску или по одному страховому случаю, хотя существует и безлимитное покрытие, когда потери и ущерб страхователя возмещаются в полном объеме, каких бы величин они ни достигали.

Финансовое благополучие или даже кредитоспособность страховщика вполне способны подорвать и большое количество мелких убытков, к примеру при страховании автомобилей во многом из-за ослабления внимания и неаккуратности водителя после передачи тем своих рисков страховщику. Есть и средство предотвращения такого развития событий - франшиза, при которой страхователь принимает на себя некоторую часть ущерба, разделяя ответственность со страховщиком и становясь, таким образом, заинтересованным в недопущении страхового события.

Самый тяжелый и губительный для прямого страховщика риск - это риск неплатежеспособности и невозможности произвести выплату по наступившему страховому случаю. При страховании крупных и дорогостоящих рисков страховщики объединяют свои ресурсы, создавая пулы (антитеррористический, морской, авиационный). Более широкое распространение получило перестрахование с его изощренной системой дальнейшего рассредоточения риска, причем это может быть как отдельно взятый риск невыплаты по одному страховому случаю, так и риск

убыточности страхового портфеля в целом, то есть по всей совокупности договоров страхования. Но и перестрахование не является средством от всех болезней прямого страхования.

Зарубежные перестраховщики, располагающие, в отличие от офшорных «схемщиков», большой финансовой емкостью, высокими рейтингами, принимают риски только от страховых компаний, отвечающих определенным критериям и требованиям, заслуживающим доверия. Застрахованный объект или интерес вдобавок тщательно оценивает страховой брокер, которому принадлежит исключительно важное место в системе передачи риска от страховщика к перестраховщику и далее в ретроцессию. Ни один страховщик не сможет передавать перестраховщику из года в год плохие (то есть с высокой вероятностью наступления) или непросчитанные риски.

Страховые компании прибегают и к таким приемам управления риском убыточности, как пересмотр тарифов в сторону повышения, исключение из покрытия ряда неприемлемых рисков, опасностей (например, военных или террористических). С некоторыми из них, возможно, мало что могут поделать и риск-менеджеры.

Многие крупные корпорации для управления своими рисками создают кэптивы - полностью подконтрольные страховые компании. Подконтрольные и с точки зрения структуры собственности, и с точки зрения ведения бизнеса кэптивы страхуют, можно сказать, без разбора те риски, которые им будут переданы, в том числе такие, которые (из-за их специфичности или тяжести) невозможно разместить на открытом рынке по сходной цене [1].

Корпорации при этом экономят на административных издержках, маркетинге, комиссионных. Кэптивы создаются промышленно-финансовыми группами, в составе которых компании с различными риск-профилями. (Так, ЛУКойл владеет десятью крупными предприятиями в четырех странах.) При помощи кэптивов выполняются и законодательные требования, предписывающие обязательное страхование определенных объектов и процессов, на законном основании достигаются цели налоговой оптимизации.

Кэптивы при этом могут работать и на открытом, конкурентном рынке, что многие из них и делают, наработывая ценный опыт и принося учредителям дополнительную прибыль. Однако кэптивы не лишены встроенных недостатков: не проводят (при работе с учредителями) селекцию рисков; часто не в состоянии воспользоваться международным перестрахованием; обречены разделять судьбу своих владельцев, если слишком тесно привязаны к ним.

Кроме того, замыкание финансовых потоков в границах одной промышленно-финансовой группы имеет как положительные (не нужно платить премии постороннему), так и отрицательные последствия: крупные

убытки возмещаются за свой счет. Поэтому есть экономическая логика в том, что российские кэптивы, за редким исключением, стремятся к большей автономии от контролирующих акционеров, разворачивают операции в сфере розницы (ДМС, «автогражданка», работа с физическими лицами вообще), сокращают долю рисков материнской компании.

Крупнейшие российские корпорации следуют при этом различным моделям. Некоторые размещают страховой заказ в нескольких компаниях, другие предпочитают работать с брокерами, которые организуют тендеры или размещают их риски в ряде компаний (РАО «ЕЭС»), прочие полагаются на кэптив (Аэрофлот, Волга-Днепр), основной задачей которого может быть организация перестраховочной защиты.

Возможности - финансовые и иные - страховых компаний по предоставлению надежной страховой защиты для российских предприятий и компаний расширяются, причем страховщик все чаще выступает в роли консультанта, возрастает и значимость страхового сопровождения заключенных договоров страхования.

Возрастающую роль играет и культура корпоративного управления страховой организацией, внутри которого выделяются отдельные блоки: дистрибуция, продажи, инвестиции, информационные технологии и др.

Задача менеджеров, и риск-менеджеров в частности, - организовать их эффективное взаимодействие, элиминировать или снизить риски, которые присутствуют в каждом подразделении, для того чтобы успешно решать задачи, связанные с предоставлением страховой защиты клиентам.

Использованные источники:

1. Страхование и риск-менеджмент: сопоставление понятий. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://fin-buh.ru/text/106459-1.html>. Дата обращения: 27.03.2015.

Суслов И.В.

студент 2го курса

Тольяттинский государственный университет

Россия, г. Тольятти

ЧТО ОСТАЛОСЬ ОТ РЕЗЕРВОВ РОССИИ ИЛИ КАК ЛАТАЮТСЯ ДЫРЫ В БЮДЖЕТЕ?

Аннотация: В статье проанализированы характерные особенности формирования и использования средств резервного фонда и фонда Национального Благосостояния России, а также использование средств этих фондов во время кризиса 2015 года.

Ключевые слова: Сверхдоходы, Стабилизационный Фонд, Резервный Фонд, Федеральный бюджет, Фонд Национального Благосостояния, Центральный банк, Минфин.

После того, как на Россию наложили санкции Евросоюза и США, многие считали, что это не нанесёт огромного вреда стране и

прогнозировали благоприятный исход для России. Но на данном этапе наша экономика уже полностью прочувствовала всю опасность данных ограничений. У нашего государства очень снизилась инвестиционная привлекательность, а российским компаниям был закрыт доступ на рынки иностранного капитала, бизнесмены и правительство стали задумываться: где взять деньги для развития новых проектов?

Крупнейшие суверенные фонды			
Страна	Фонд	Время создания	Размер, \$ млрд
ОАЭ (Абу-Даби)	Abu Dhabi Investment Authority and Council	1976	500-875*
Норвегия	Government Pension Fund-Global	1990	375
Сингапур	Government of Singapore Investment Corporation	1981	200-330*
Кувейт	Kuwait Investment Authority	1953	213
Китай	China Investment Corporation	2007	200
Гонконг	Exchange Fund Investment Portfolio	1993	139
Сингапур	Temasek Holdings	1974	110
ОАЭ (Дубай)	Investment Corporation of Dubai	2006	82*

* Оценка ИСТОЧНИК: PETERSON INSTITUTE FOR INTERNATIONAL ECONOMICS, МВФ

Рисунок 7-Крупнейшие суверенные фонды

Пришлось изыскивать инвестиции в пределах страны, и тут же все начали бросать взгляды в сторону Стабилизационного фонда России.

Сейчас в России сложилась очень сложная экономическая ситуация. Для решения этой проблемы есть несколько путей.

Формирование различных фондов у нас началось еще в 2004 году, когда на Россию нагрянула первая волна кризиса. За основу был взят Стабилизационный фонд Норвегии, который стал основным финансовым резервом при снижении цен на нефть 1991 годах. В это время в мире уже было основано несколько подобных фондов. Они доказали совою значимость и работоспособность. Зачинщиком этого нововведения стал вице премьер-министр финансов Алексей Кудрин. Причем изначально предполагалось, что фонд будет использоваться для финансирования государством крупных проектов в промышленности, которые должны были стать "локомотивами развития" российского производства в условиях кризиса. Это были деньги от продажи нашей нефти, когда цена на нее была достаточно высокой[1]. Но эти сверхдоходы хотели преобразовать еще в 2006 году, когда бывший председатель Счетной палаты Сергей Степашин и Экс-председатель правительства Михаил Фрадков хотели вложить бюджет в голубые фишки и прочие акции других иностранных компании за рубежом. Правда эта идея так и осталась не реализованной, что для нас оказалось, в итоге, правильно.

С 2008 года Стабилизационный фонд преобразовался - его было решено разбить на 2 других фонда, у которых появились собственные обязанности. Один из них – Резервный фонд, предназначенной для

стабилизации экономики и Фонд национального благосостояния (далее ФНБ), который предназначается для покрытия дефицита бюджета Пенсионного фонда.

В 2009 году на погашения дефицита бюджета было потрачено более 3 трлн. рублей.

До недавних событий эти два фонда исправно пополнялись и формировался все более существенный резерв.

После того как инвестиционная привлекательность России упала, инвесторы из за границы перестали вкладывать деньги в российские компании. Многие компании столкнулись с проблемой нехватки денег, ранее получаемых за счет иностранного капитала. Из-за отсутствия доступа российских Госкомпаний к иностранному капиталу, они решили обратиться к внутренним резервам.

Правительство посчитало возможным вскрыть ФНБ. Было принято решение о возможности потратить до 60% денег, сосредоточенных в ФНБ (остальные 40% — неприкасаемый ресурс, которым наша страна покрывает дефицит Пенсионного фонда).

На 1 января 2015 года по данным Минфина объем средств резервного фонда снизился в долларах (таблица 1).

Таблица 1– Объем средств резервного фонда

Дата	в млрд. долларов США	в млрд. рублей	в процентах к ВВП**
01.11.2014	89,55	3 885,87	5,4%
01.12.2014	88,94	4 386,91	6,1%
01.01.2015	87,91	4 945,49	6,4%

Объем средств фонда национального благосостояния России представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Объем средств фонда национального благосостояния России

Дата	в млрд. долларов США	в млрд. рублей	в процентах к ВВП**
01.11.2014	81,74	3 547,02	5,0%
01.12.2014	79,97	3 944,12	5,5%
01.01.2015	78,00	4 388,09	5,7%

Из этих таблиц видно, что объем резервного фонда в рублях вроде бы растет, но объемы в долларах падают. Это показывает, что наши фонды в стабильных валютах с каждым разом уменьшаются, а в рублях растут только из-за увеличивающейся разницы в курсах валют.

18 декабря 2013 также из ФНБ был выдан кредит Украине в 3 млрд. долл.

И тут же за средствами ФНБ выстроилась целая очередь из

влиятельных просителей.

Первыми за деньгам из ФНБ обратились банки ВТБ и Россельхозбанк. Им дали 240 млрд. рублей. Также потребовались инвестиции аэропорту «Домодедово» для строительства новой полосы к чемпионату мира по футболу в 2018 году. Но им отказали, и посоветовали искать частных инвесторов.

Стоит отметить и Роснефть, запросившую в ФНБ 2 триллиона рублей, что составляет 2/3 фонда. Такие деньги ей потребовались на развития бизнеса. Раньше она получала деньги на рынках иностранного капитала. По ряду объективных причин, этот запрос был отклонен.

Также часть проектов была одобрена. Это Ангари-Енисейский кластер (около 63 млн. рублей), развитие электросетей Дальнего Востока (около 55 млн. рублей), развитие угольного бассейна Кызыл-Курагино (до 87 млрд. рублей). Деньги на эти проекты закладывались заранее, поэтому правительство не смогло уйти от реализации данных проектов. Также частично эти проекты будут покрываться из других источников финансирования. (рисунки 2).

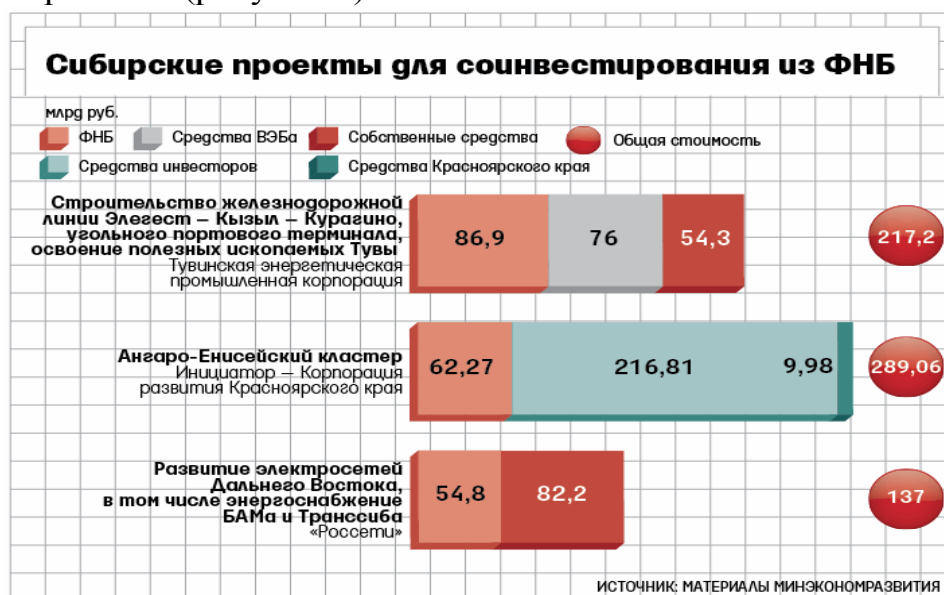


Рисунок 8- Проекты для инвестирования из ФНБ

В январе было одобрено выделение 150 млрд руб. на сооружение АЭС «Ханхикиви-1» в Финляндии. Средства ФНБ инвестируются в привилегированные акции «Атомэнергопрома».

Министерство финансов России продало на валютных торгах Московской биржи, уже \$2,207 млрд чтобы поддержать курс рубля. Всего в рамках этого валютного аукциона, уже третьего по счету, он планирует продать \$3 млрд.

Из этого можно сделать вывод, что денег Резервного фонда и ФНБ надолго не хватит. По прогнозам, при последующем падении курса на нефть наши резервы кончатся уже к сентябрю 2016 году.

Но все же стоит отметить, деньги ФНБ в отличии от Резервного фонда

можно вернуть, потому что они идут не в бюджет. Деньги, занятые Украине из ФНБ должны вернуться в полном объеме (3 млрд. долл.). Украинские гос. облигации были выпущены в виде евробондов на Ирландской европейской бирже и если деньги Украина не вернет, ей могут объявить дефолт[2].

Финансовый капитал для российских компаний будут распределять под облигации, деньги по которым, по истечению срока займа, необходимо будет вернуть.

Резервы которые остались в ФНБ, по заявлению Главы министерства финансов Антона Силуянова, не планируют расходовать, но по прогнозам экспертов расходование ФНБ, скорее всего, продолжится. Инвестирование пойдет на внутренние проекты для оживления российской экономики в целом.

Что же делать, когда деньги в резервном фонде закончатся? Где искать новый источник средств для покрытия расходов в бюджете?

Ранее действующая система была работоспособна лишь в условиях постоянного пополнения этих фондов. С 2015 г. дополнительные доходы от продажи нефти напрямую направляются на финансирование дефицита бюджета. Поэтому от стоимости нефти напрямую зависит как минимум текущий объем средств Резервного фонда, которые будут использованы для финансирования дефицита при его исполнении.

Для снижения расходов Федерального бюджета правительством был создан Антикризисный план. Самые значимые направления:

поддержка импортозамещения и экспорта высокотехнологичных товаров, сельского хозяйства и отрасли переработки, малого и среднего бизнеса, крупных строительных проектов, снижение напряжения на рынке труда, оптимизация бюджетных расходов и повышение устойчивости банковской системы[3].

Больше всего денег, согласно антикризисному плану, предлагается выделить на докапитализацию системно значимых банков (1 трлн руб. за счет средств Агентства по страхованию вкладов, а также 250 млрд руб. за счет средств Фонда национального благосостояния), финансирование ВЭБа (до 300 млрд руб.), предоставление госгарантий по кредитам и займам, привлекаемым крупными компаниями (200 млрд руб.), индексацию с 1 февраля 2015 года страховых пенсий (188 млрд руб.), борьбу с безработицей (до 52,2 млрд руб.) и поддержку сельского хозяйства (до 50 млрд руб. в 2015 году)[4].

Ранее в бюджете страны были заложены кредиты регионам страны (на первый квартал они составляют 40 млрд рублей). По мнению Минфина, региональные чиновники еще не освоили выделенные 150 млрд рублей, которые были заложены в бюджет ранее. Аналогичная аргументация и по оказанию поддержки банкам за счет средств ФНБ. 100 млрд рублей уже размещены на субординированном депозите в ВТБ, поэтому пока новые вложения в рамках этой программы не требуются.

Все слабее верится в стабилизацию цены на нефть, а европейское сообщество готовит очередной список новых санкций.

Вариантов для увеличения бюджета не так много. Первый, и наиболее неприятный, поднять налоги. Это поможет временно поднять доходы страны, но в целом такой метод на длительный срок едва ли применим. Произойдет удушение экономики, увеличится инфляция, увеличится расслоение населения.

Отчасти это уже происходит. С 1 января вступил в силу налог на имущество, рассчитанный из кадастровой (то есть рыночной) стоимости, а не как сейчас — из инвентаризационной. Также сейчас прорабатывается большое количество других проектов по налогам, которые могут быть реализованы уже в 2015[5].

Второй способ, более приемлемый - это снижение госрасходов. Ведутся разговоры о замораживании некоторых социальных проектов. В ближайшее время собираются отменить материнский капитал. Уже произошла реформа пенсионной системы. При этом затраты на оборону и безопасность не уменьшаться[6].

Но есть и третья возможность. Это мобилизация запасов ЦБ на защиту экономики. Сейчас это и происходит, когда ЦБ стал поддерживать курс рубля. Только в декабре ЦБ потратил \$10,3 млрд.

Поддержание рыночной экономики с помощью таких мер выглядит скорее вынужденным решением, чем решением данной проблемы, но все же, на данном этапе это может быть выходом.

Так же есть возможность развернуться на азиатские рынки капитала, но различия в менталитетах и высокий риск попадания в зависимость от Азии так же как от Европы создает сомнения для решения проблемы этим способом. Частичная работа со странами востока уже ведется, но большого прогресса пока добиться сложно. Азиатские банки дают кредиты под более жесткие условия и они пытаются захватить контроль над компаниями-заемщиками. Азиатский рынок менее емкий[7].

Но российские имена и компании в Китае и других азиатских странах являются малознакомыми, и, как следствие, лимиты будут невысоки.

Отмечается что кризис еще не достиг таких масштабов, чтобы началось полное опустошение резервов.

При экономии и правильном расходовании средств нашей стране удастся благополучно выйти из кризиса.

Нашему государству с высокими нефтяными доходами, имеющему высокие накопления в различных фондах нельзя полагаться только на сырьевую экономику. Необходимо научиться пополнять стабилизационные фонды за счет не сырьевых активов.

Возможно, следовало бы вообще не создавать Стабилизационный фонд, а при появлении излишек денег своевременно вкладывать их в инфраструктуру, а сейчас эти деньги, вполне вероятно, будут уничтожены

кризисом.

Всем уже стало понятно, что наша экономика оказалось не готовой к такому повороту событий, а по прогнозам дальнейшее падение рубля и нефти продолжится. Вот тут и станет ясно, сможет ли Россия эффективно выйти из данной ситуации, или экономический коллапс в нашей стране продолжится.

Использованные источники:

1. <http://www.minfin.ru/ru/stabfund/about/>
2. www.gazeta.ru
3. Павлова Е.В. Перспективы развития биржевого товарного рынка России // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 1 (16). С. 60-63.
4. <http://government.ru/docs/16639/>
5. Павлова Е.В. Снижение финансовых рисков лизинговых операций посредством производных инструментов // Вопросы экономики и права. 2011. № 40. С. 167-172.
6. Павлова Е.В., Дорожко Д.А. Материнский (семейный) капитал в российской федерации: проблемы получения и использование // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 1 (16). С. 56-59.
7. Казакевич П.Ф. Организационные аспекты феятельности суверенных фондов благосостояния // Российский экономический Интернет журнал [Электронный ресурс] – М., 2009г

Сысоева Т.А.

старший преподаватель

Московский государственный технический

университет им. Н. Э. Баумана

Россия, г. Москва

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Современный мир трудно представить без инновационных продуктов, ставших уже для нас привычными. Разработка и внедрение инновационных технологий в промышленности, торговле и других отраслях материального производства и сферы услуг позволяют обеспечить экономический рост и повысить качество жизни населения. В условиях высокой динамичности российской экономики возникает необходимость исследования вопросов инновационного развития отраслевых комплексов и предприятий.

Создание национальной инновационной инфраструктуры было провозглашено на государственном уровне в качестве стратегического направления развития страны в целом и научно-технологической сферы в частности в 1997 г. С тех пор создавались отдельные элементы (государственные фонды, технопарки, инновационно-технологические

центры, Венчурный инновационный фонд и т.п.), но вне связи друг с другом и с другими секторами экономики (такими, как промышленность и сфера образования). При этом заимствование зарубежного опыта происходило путем переноса отдельных элементов целостных экономических механизмов и потому не приводило к ожидавшимся результатам. В итоге, несмотря на положительный опыт целого ряда инициатив, прорыва в области инновационного развития экономики не произошло. Главной проблемой остается отсутствие действенных экономических механизмов, стимулирующих как инвестирование в инновационную сферу, в создание нововведений.

Понятие и концепция национальной инновационной инфраструктуры в последнее десятилетие активно используется во всех работах, посвященных экономическим аспектам технологического прогресса. Это произошло во многом благодаря активности Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), а также других международных организаций, в частности Мирового банка. Согласно классическим определениям по Лундвалу и Нельсону, "инновации представляют собой комплексный процесс, объединяющий различных участников, таких, как фирмы, производители новых знаний, технологические центры, аналитические центры, которые соединены множеством взаимосвязей, создающими таким образом инновационную систему".

В экономике ряда развитых, а в последние десятилетия и развивающихся стран возникла особая форма взаимодействия бизнеса и власти. Речь идет о партнерстве государства и частного сектора, обозначаемого обычно термином Public Private Partnership (PPP). В российской литературе принят термин "государственно-частное партнерство" (ГЧП). ГЧП представляет собой институциональный и организационный альянс государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности - от развития стратегически важных отраслей экономики до предоставления общественных услуг в масштабах всей страны или отдельных территорий. Бурное развитие многообразных форм ГЧП во всех регионах мира, их широкое распространение в самых разных отраслях экономики позволяют трактовать эту форму взаимодействия государства и бизнеса как характерную черту современной смешанной экономики.

Существуют два крайних подхода к трактовке категории государственно-частного партнерства. Согласно одному из них, ГЧП идентифицируется с приватизацией и рассматривается как особая ее форма - косвенная приватизация. Данный подход учитывает масштабность участия частных компаний в реализации правомочий собственности, передаваемых им в рамках проектов от государства: финансирование, проектирование, строительство, владение и эксплуатация государственных предприятий.

В соответствии с другим подходом партнерства находятся на границе

государственного и частного секторов, не являясь ни приватизированными, ни национализированными институтами. Это своего рода "третий путь", позволяющий использовать политические по сути формы улучшения предоставления населению общественных (публичных) благ.

Наиболее конструктивной следует признать трактовку ГЧП как полноценной замены приватизационных программ, позволяющей реализовать потенциал предпринимательской инициативы, с одной стороны, и сохранить контрольные функции государства в социально значимых секторах экономики - с другой. При этом, в отличие от приватизации как формы возмездной передачи государственной собственности юридическим и физическим лицам, в партнерствах право собственности сохраняется за государством.

России еще предстоит пройти сложный путь экономической и правовой квалификации многочисленных форм государственно-частного партнерства. При этом важно юридически правильно оценить роль государства не только как главного регулятора, но и как представителя и защитника общественных интересов и потребностей, то есть того, что в европейской юридической традиции подразумевается под публичным правом, публичным интересом, публичной службой, публично-правовыми имущественными отношениями и публично-правовой собственностью. Этот срез отношений не укладывается полностью в нормы гражданского права.

В настоящее время руководством нашей страны в полной мере осознается необходимость перехода России, а следовательно, и всех промышленных предприятий на инновационный путь развития, им осуществляется ряд практических мер по реализации данного курса. Но, несмотря на все проводимые мероприятия, промышленные предприятия до сих пор не проявили активности в вопросах инновационного развития.

Инновационное развитие во всем мире обусловлено необходимостью постоянного повышения и удержания конкурентоспособности предприятиями. При этом использование инноваций дает предприятиям возможность эффективно конкурировать на рынке, привлекать новых потребителей, улучшать финансовые результаты работы. Уровень конкурентоспособности предприятия наиболее значимо зависит от его технологического уровня. Кроме того нужно учитывать глубину инновационных процессов на предприятии, поскольку к росту конкурентоспособности приводят не все инновации, а только те, что ориентированы на новые рынки и сопровождаются оригинальными разработками.

Проблемы инновационного развития предприятий

Многими исследованиями отмечается отсутствие у российских предприятий интереса к инновационному развитию как таковому. Причина кроется в том, что в условиях России инновации реально не являются инструментом в конкурентной борьбе. Российским предприятиям нет

необходимости внедрять новые технологии для привлечения потребителей. Конкурентные преимущества в нашей стране создаются другими факторами, а не инновациями. Это наглядно демонстрирует тот факт, что при крайне низких затратах на НИОКР, низком технологическом уровне и низкой производительности труда российские предприятия имеют высокую рентабельность. Доля предприятий, абсолютно пассивных в области инноваций, то есть не имеющих ни новых продуктов, ни новых технологий, ни расходов на НИОКР, в среднем составляет 44%. Доля предприятий, разрабатывающих и внедряющих новый продукт, значительно меньше доли предприятий, которые не имеют собственных разработок, а адаптируют и применяют уже известные технологии и продукты (19% и 27%). Очень мало предприятий, ориентирующих новые оригинальные продукты и технологии на уровень мирового рынка - только 3%. Существует значимая положительная связь между конкурентоспособностью фирмы и постоянством затрат на НИОКР. В период с 2005 по 2009 годы доля предприятий, осуществляющих финансирование НИОКР, снизилась с 55% до 36%.

Низкий уровень корпоративных расходов на НИОКР в России нередко связывают с несовершенностью процесса технологической модернизации, имея ввиду, что предприятия должны сначала модернизировать производство и заменить оборудование в цехах, а уж потом перейти к инновациям на основе оригинальных разработок. Однако практика показывает, что крупные инвестиции и инновации не конкурируют друг с другом, а наоборот сопровождают друг друга. Причем именно те предприятия, которые активно инвестировали в последние годы, осуществляют инновации высокого качества. Наибольшая доля предприятий никогда не имевших никаких инвестиций (44%) среди тех, которые никогда не занимались НИОКР, не внедряли новые продукты и технологии.

Можно выделить следующие основные проблемы, препятствующие активному инновационному развитию российских предприятий:

1. Отсутствие действующего законодательства, регулирующего ведение инновационной деятельности на предприятии, не принят закон «Об инновационной деятельности» и др. Это является причиной многих споров и непонимания, возникающих между правительством, учеными и предприятиями по поводу, как самого понятия инновационного развития, так и определений инновационной продукции и инновационного процесса.

2. Недостаточность финансирования инновационной деятельности предприятиями в связи с высокой стоимостью внедрения и освоения нововведений, а также долгосрочностью вложений. Предприятия не имеют собственных средств на финансирование разработок, а возможность привлечения финансовых средств из внешних источников ограничена. У кредиторов нет гарантии возврата ссуд и получения дивидендов, поскольку инновационная деятельность подвержена гораздо большему числу рисков,

чем инвестиционная деятельность.

3. Отсутствие у российских предприятий современной базы для внедрения разработок по причине износа или отсутствия необходимого оборудования. Многие промышленные предприятия характеризуются высокой ресурсоемкостью и энергоемкостью производства, что усугубляется высоким уровнем износа производственного аппарата. В силу отсталости основного капитала предприятий экономика в целом оказывается невосприимчивой к вложениям в исследования и разработки.

4. Наличие феномена сопротивления инновациям, которое наиболее часто происходит по двум причинам:

□ Человеку свойственен страх перед всем новым. Наиболее это выражено в переходные моменты, особенно кризисные, когда наблюдается социально-психологическая нестабильность и внедрение нового воспринимается как угроза существующему положению;

□ С точки зрения инвестора, вкладывающего деньги в какую-либо технологию, появление новой, более эффективной, часто построенной на новых принципах, создает угрозу существующей. Поэтому инвесторы стараются на какое-то время ее придержать, хотя бы до тех пор, пока предыдущие вложения не окупятся.

5. Отсутствие кадров, способных эффективно руководить инновационным процессом, причем кадровая проблема ощущается на всех уровнях управления, как страны, так и отдельных предприятий.

6. Трудности в проведении маркетинговых исследований инновационных продуктов. Неустойчивая экономическая ситуация в стране затрудняет достоверную оценку спроса на инновационную продукцию даже на краткосрочную перспективу.

7. Инновационная деятельность требует наличия на предприятии соответствующей организационной структуры управления.

8. Недооцененный человеческий капитал, который не учитывается ни при определении уставного капитала, ни при обосновании инвестиций, ни при выработке стратегии экономического субъекта, в то время как в мировой практике широко используются системы по развитию интеллектуального человеческого потенциала.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (ноябрь 2008 г.) заявлено, что переход экономики России на инновационный тип развития невозможен без формирования конкурентоспособной в глобальном масштабе национальной инновационной системы и комплекса институтов правового, финансового и социального характера. Предложенные меры направлены на ускоренное создание национальной инновационной системы: это — повышение спроса на инновации, увеличение эффективности сектора генерации знаний. В то же время в основополагающем для национальной безопасности документе — Стратегии национальной безопасности Российской Федерации (2009 г.) —

угрозы инновационной безопасности напрямую не обозначены, а упоминаются лишь косвенно. Представляются наиболее удачными исследование и разработка SWOT-анализа российской инновационной системы, представленного Министерством образования и науки РФ в Базовом докладе (2009 г.), где в качестве угроз выделены следующие:

- сохранение технологического отставания в некоторых важных монополизированных секторах экономики;
- исчерпание преимуществ по качеству человеческого капитала и иным компонентам инновационного потенциала;
- резкое снижение расходов на исследования и разработки в условиях финансово-экономического кризиса и углубление технологического отставания России;
- усиление тенденций протекционизма в условиях финансово-экономического кризиса;
- огосударствление экономики и снижение стимулов для предпринимательской деятельности.

Разумеется, идентификация угроз безопасности, возникающих в любой сфере деятельности, их качественная оценка (да и количественное несоответствие) еще не определяют успех. Главное — в эффективной реализации принятых решений, грамотном применении на практике.

По мнению специалистов, в настоящее время основной угрозой инновационной безопасности России являются низкая востребованность и недоиспользование имеющегося инновационного потенциала страны. Если в ближайшие годы не произойдет кардинальных перемен в реформировании инновационной сферы, то в перспективе следует ожидать и полную утрату имеющегося пока потенциала. Об этом свидетельствуют не только оценки отечественных ученых, но и международные оценки. Так, Россия уже несколько лет подряд теряет свои позиции в Глобальном рейтинге конкурентоспособности стран, занимая 63-ю позицию в 2009—2010 гг. (в 2008 г. было 51-е место). Составляющие рейтинг специалисты Всемирного экономического форума отмечали, что Россия слабо пользуется своими конкурентными преимуществами, в частности, высоким инновационным потенциалом (наряду с качественным высшим образованием и большой емкостью рынка). При этом важно подчеркнуть, что такое реформирование должно основываться на единых принципах, предполагающих комплексность и системность в решении проблем инновационной сферы.

Основой инновационной деятельности является научный потенциал. Его уровень и динамика развития определяют возможности инновационного развития экономики страны. Проблемы в его развитии, неблагоприятные структурные сдвиги, отсутствие притока молодежи и поддержки со стороны государства и предпринимательства свидетельствуют о существовании серьезных угроз развития экономики страны, а также её научно-технологической безопасности.

Остается неоправданно низким финансирование науки. Если Россия останется страной, которая сокращает финансирование научных исследований (их в 3 раза меньше, чем в СССР), то нынешнее отставание от развитых стран имеет все шансы увеличиться. Если в Израиле на научно-техническую сферу тратят более 5 % ВВП, то в России – лишь 1 %. В открытом письме Президенту РФ в поддержку конкурсного финансирования науки от 21 мая 2010 года говорится о неразумности государственной политики в области науки, необходимости сохранения ведущих государственных научных фондов (РФФИ и РГНФ) и значительного увеличения их бюджета, а также внесения изменений в законодательство, регулирующее проведение конкурсов в научной сфере. В письме предлагается «дать поручение обеспечить нормальную деятельность научных фондов и увеличить их бюджет минимум в два раза» уже в 2011.

Если сохранятся сложившиеся в настоящее время подходы к финансированию науки, то в ближайшее время представителям старшего поколения ученых некому будет передавать свой опыт. Специалисты обосновано считают, что последующий уход специалистов старших возрастных категорий, приступивших к работе в 50-е годы, начале 60-х и даже в начале 70-х годов, может оказаться роковым для отечественной науки и техники, так как именно с ними связаны достижения фундаментальной науки и успехи в разработке и развитии высоких технологий.

Нельзя не обратить внимания и на низкий уровень оплаты труда работников занятых исследованиями и разработками. Низкий уровень оплаты труда, пенсионного обеспечения, значительная дифференциация доходов населения свидетельствуют о существенной недооценке человеческого капитала. Особенно серьезны проблемы, связанные со значительным сокращением финансирования исследований и разработок, образования, здравоохранения. Последние двадцать лет в России происходит сильное обесценивание человеческого капитала – опыта и знаний ученых, инженеров и специалистов.

К сожалению, пока ещё государство не в состоянии обеспечить научных работников достойными материальными условиями и перспективами дальнейшего роста. Данные тенденции приводят к тому, что у молодого поколения нет стимулов для работы в секторах экономики, которые ориентированы на знания. Более низкая заработная плата ученых по сравнению с другими секторами экономики приводит к тому, что молодые специалисты идут работать не по специальности, а в более оплачиваемые сферы деятельности. Как показывают исследования, около 80% студентов многих вузов не связывают свою будущую деятельность с наукой. Для того чтобы выпускники избрали научную карьеру, необходимо, по мнению студентов, повысить уровень оплаты труда ученых и повысить престиж науки в обществе.

Для России в настоящее время очень важна проблема «утечки мозгов».

Масштаб «утечки мозгов» - один из индикаторов интеллектуального потенциала страны. Традиционно считается, что «утечка мозгов» - это плохо, что в данной стране ученые и специалисты не востребованы, но их рыночная цена высока, коль скоро они получают хорошие позиции в других странах. По экспертным оценкам за последние 20 лет Россию покинуло от 100 до 250 тыс.чел., занятых научно-исследовательской работой. В настоящее время по оценке РАН при имеющихся в России 25 тыс. докторов наук, только в США работают 16 тыс. экс - российских ученых с такой степенью.

Основные причины «утечки мозгов» известны: слабая материальная база (оборудование и средства технической поддержки); недостаточное внимание к сфере НИОКР со стороны общества; невысокая вероятность самореализации в собственной деятельности; ограниченные возможности для приема в коллектив исследователей, признаваемых мировым сообществом; неадекватная заработная плата; слабая интеграция фундаментальной науки с государственными и частными предприятиями; небольшой сектор НИОКР (либо его полное отсутствие) на предприятиях, как государственных, так и частных; большая неопределенность социально-экономических перспектив.

Таким образом, пока не будет решена проблема финансирования отечественной науки, а также не возрастет спрос на высокотехнологичную продукцию проблема «утечки мозгов» сохранится.

В условиях низкого количества притока молодежи в науку возникает проблема преемственности знаний. В первую очередь решение данной проблемы должно осуществляться путем стимулирования притока молодежи в науку, создания условий для плодотворной работы ученым и специалистам старших возрастных групп и увеличением заработной платы занятых в сфере НИОКР. Проблема сохранения преемственности знаний будет оставаться открытой до тех пор, пока не решится проблема финансирования науки.

Отсутствие для молодежи стимулов работать в научно-технической сфере представляет большую опасность для развития российской науки и экономики. Для привлечения молодых специалистов в экономику знаний требуется обеспечить их достойной заработной платой, создать условия для творческого роста, повысить престижность работы на инновационных предприятиях.

Динамика персонала, занятого исследованиями и разработками показывает, что происходит снижение персонала в данной области. Так в 2007 г. по сравнению с 1996 г. численность персонала, занятого исследованиями и разработками сократилась на 25%.

Одной из самых острых проблем научно-технической сферы является кадровая проблема. Средний возраст исследователей, имеющих ученую степень, приблизился к пенсионному.

Ухудшение возрастной структуры научных работников усилилось с

началом проведения реформ, когда резко сократилась численность занятых в сфере НИОКР, а также нарушилась связь между поколениями, обеспечивающая преемственность знаний.

В связи с падением престижа науки происходит снижение уровня образованности и культуры общества, смещается система ценностей, при этом исчезает сообщество не только творцов науки и культуры, но и потребителей культурных ценностей. Все меньше людей способны востребовать и оценить достижения науки.

Вышеперечисленные проблемы приводят к тому, что в ближайшее время российские высокотехнологичные предприятия могут столкнуться с такой проблемой, как отсутствие специалистов с соответствующим уровнем квалификации. Исходя из этого важным стратегическим направлением данных предприятий должно стать накопление интеллектуального потенциала, развитие сотрудников, подготовка высококвалифицированных кадров.

Значительное снижение заработной платы занятых в НИОКР ведет, с одной стороны, к оттоку кадров, а с другой – к резкому снижению притока молодежи в науку.

Отставание в науке и высоких технологиях приводит к отставанию соответствующей сферы экономики, а также вызывает желание наиболее развитых стран ограничить предоставление научно-технической информации в данных направлениях. В результате происходит ослабление экономической, технологической, национальной безопасности страны. Утеря интеллектуального потенциала вызванная «утечкой мозгов», сокращением числа подготовленных специалистов для работы на высокотехнологичных предприятиях, а также оттоком молодых специалистов в другие сектора экономики из-за низкого финансирования увеличивают угрозу научно-технологической безопасности страны.

Угрозы развития инновационной экономики

Выделяют как внешние, так и внутренние угрозы для развития инновационной экономики. К внешним угрозам относятся: вытеснение российских производителей высокотехнологичной продукции с внешнего и внутреннего рынка; экономическое и политическое противодействие доступу России к ведущим технологиям и новейшим результатам зарубежных НИОКР.

К внутренним угрозам научно-технологической безопасности относят следующие группы:

1. Угрозы, вызываемые непродуманной деятельностью органов государственной власти, коррупцией, недостаточной подготовленностью инновационного менеджмента на высших уровнях государственного управления;
2. Угрозы, вызываемые преимущественно экономическими причинами, в том числе непродуманной экономической политикой

(сокращение общего объема финансирования отечественных НИОКР; снижение качества системы образования, ухудшение подготовки кадров рабочих, техников, инженеров, ученых, необходимых для разработки, освоения и использования прогрессивных технологий и выполнения приоритетных НИОКР; значительное сокращение численности высококвалифицированных рабочих, техников, инженеров, ученых; ухудшение возрастной структуры занятых в сфере НИОКР и высоких технологий; постоянный либо увеличивающийся отток за рубеж высококвалифицированных специалистов; недооценка человеческого капитала);

3. Угрозы, связанные с правовым обеспечением (отсутствие правовой охраны интеллектуальной собственности; использование патентных прав для активного вытеснения отечественных производителей с международного рынка технологий);

4. Угрозы, вызываемые недостатками системы стимулирования развития НИОКР и технологий (сокращение льгот по налогообложению для высокотехнологичных предприятий; отсутствие льгот на проведение НИОКР и сопутствующих им патентных исследований, а также льгот для предприятий, осваивающих новую технику и технологии; угрозы неконтролируемого и нерегулируемого государством экспорта технологий, ноу-хау и результатов НИОКР, наносящего ущерб экономическому, технологическому и оборонному потенциалу);

5. Угрозы, вызванные организационно-техническими причинами (монопольное положение на внутреннем рынке производителей высокотехнологичной продукции; снижение уровня разработок новой техники и технологий; проведение НИОКР за рубежом или в компаниях нерезидентов при наличии собственной научно-исследовательской базы и научных кадров; нацеленность фирм на решение краткосрочных задач, в первую очередь на получение максимальной текущей прибыли).

Таким образом, для решения рассмотренных проблем необходимо с одной стороны создание государством соответствующей среды, которая способствует развитию инновационно-ориентированных предприятий, сохранению высококвалифицированных работников и притоку молодых специалистов, а с другой стороны осознание самими предприятиями необходимости долгосрочного развития (вместо ориентации на краткосрочную прибыль), необходимости проведения НИОКР, развития и накопления интеллектуального потенциала.

Использованные источники:

1. Lundvall B. National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. London, 1992; Nelson R. National Systems of Innovation: A Comparative Analysis. Oxford, 1993.
2. Российский менеджмент: технологии успеха: учеб. пособие для вузов / Б.Н. Герасимов, В.Н. Иванов, С.Б. Мельников [и др.]; Под. общ. ред. В.Н.

- Иванова; Акад. Наук социал. Технологий и мест. Самоуправления [и др.]. – М.: Муниципальный мир, 2005. – 400 с.
- 3.Валдайцев С.В. Оценка интеллектуальной собственности: Учебник // СПбГУ, экон. Факультет. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2010. – 471 с.
- 4.Кулаков, В.Г. Межрегиональное сотрудничество как основа инновационной стратегии развития / В.Г. Кулаков // Инновационный Вестник Регион. – 2008. – № 3. – С. 2 – 4.
- 5.Сайфуллина С.Ф. Проблемы инновационного развития российских предприятий // успехи современного естествознания. – 2010. – № 3 – С. 171-173
- 6.http://window.edu.ru/window/catalog?p_rid=64728. Национальная инновационная система и государственная инновационная политика Российской Федерации. Базовый доклад к обзору ОЭСР национальной инновационной системы Российской Федерации. Москва, 2009.
- 7.Россия в цифрах. 2010: Крат. стат. сб./Росстат. — М., 2010.
8. Инвестиции в России. 2009: Стат. сб. — М.: Росстат, 2009.
- 9.Киселев В.Н. Сравнительный анализ инновационной активности субъектов Российской Федерации // Инновации. — 2010. — № 4.

*Сычева И.Н., д.э.н.
профессор, директор
Институт экономики и управления
Пермякова Е.С., к.э.н.
старший преподаватель
Алтайский государственный технический
университет им. И.И. Ползунова
Россия, г. Барнаул*

КЛАСТЕР КАК ОПТИМАЛЬНОЕ СОЧЕТАНИЕ РЫНКА И САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ АПК РЕГИОНА

Аннотация. Предметом исследования в данной статье выступает кластерное развитие как оптимальное сочетание рыночных возможностей регулирования и саморегулирования агропромышленного комплекса региона.

Ключевые слова: кластер, агропромышленный комплекс, инновационное развитие.

Развитие экономики России последних десятилетий наглядно свидетельствует о том, что система и механизмы свободного рынка не способны обеспечить стабильное развитие общества: в тяжелом положении оказалось большинство жизненно важных для общества отраслей и производств и, прежде всего, агропромышленный комплекс; в полной мере проявляет себя мировой финансовый кризис. В этой ситуации согласно кейнсианской и некейнсианской теориям экономического роста требуется

усиление государственного вмешательства в регулирование экономики, но обостряется необходимость формирования эффективных рыночных структур и механизмов, способствующих инновационному, интенсивному развитию продуктовых подкомплексов системы регионального АПК в целях обеспечения потребности населения качественными и доступными продуктами питания и получения прибыли во всех предприятиях и отраслях, формирующих кластер.

Кластеризация российской экономики на уровне продуктовых подкомплексов регионов является объективной необходимостью для укрепления как региональной, так и национальной конкурентоспособности, поскольку экономические кластеры представляют собой оптимальное сочетание рыночных возможностей саморегулирования АПК региона с возможностями государственного воздействия. Вызываемый таким взаимодействием синергетический эффект способен выявить новые и укрепить традиционные «точки роста» региональной экономики, что, в конечном итоге, усилит конкурентоспособность национальной экономики как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

М. Портер, исследуя конкурентные позиции более 100 отраслей различных стран, обратил внимание на тот факт, что наиболее конкурентоспособные отрасли концентрируются в одной и той же стране, а также в одном и том же регионе страны. Образует "кластер" группа географически локализованных взаимосвязанных компаний, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских центров, вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга в достижении конкретного хозяйственного эффекта и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний а, следовательно, кластера в целом. Приходящие из других отраслей кластера производители используют НИОКР, внедряют новые стратегии. Происходит свободный обмен информацией и быстрое распространение новшества по всем каналам. Связи внутри кластера являются средством преодоления замкнутости, негибкости, инертности между соперниками, что усиливает появление конкуренции и новых фирм. Не случайно во многих странах кластерный подход стал активно использоваться при формировании и осуществлении национальной экономической политики, ибо он позволяет повысить эффективность взаимодействия частного сектора, государства, торговых ассоциаций, исследовательских и образовательных учреждений в инновационном процессе. Он может послужить основой для конструктивного диалога между представителями предпринимательского сектора и государства с целью выявления проблем развития науки и производства, путей наиболее эффективной реализации имеющихся инвестиционных возможностей и необходимых мер государственной политики.

Исходя из сказанного выше, становится очевидным, что комплексное

инновационное развитие регионального АПК следует разрабатывать на основе формирования кластеров в продуктовых подкомплексах АПК по всей воспроизводственной цепочке, с выделением перерабатывающих или сельскохозяйственных организаций как ядра развития (полусов роста). При этом акцент делается на совершенствование инфраструктуры, научные исследования, образование, информационно-консультационное обслуживание и др. Появляется возможность более прозрачного целевого финансирования не отдельно взятых предприятий, а в рамках регионального продуктового подкомплекса кластеров как воспроизводственной системы с замкнутым циклом, который учитывает не только экономические, но и социальные интересы.

Хорошим практическим примером может служить опыт Белгородской области, там разработана целевая региональная программа «Развитие птицеводства в Белгородской области», где на основе государственно-частного партнерства сформированы и имеют тенденцию к дальнейшему развитию три кластера АПК с замкнутым циклом производства сельскохозяйственного сырья, его переработки и реализации готовой продукции через собственную торговую сеть (кластеры птицеводства, свиноводства, молочного животноводства). Создание кластеров в птицеводстве способствовало строительству племптицерепродукторов, инкубационных парков, площадок по откорму бройлеров, комбикормовых заводов, линий по убою и глубокой переработки птицы [1].

В состав птицеводческого кластера входят организации различных форм собственности с их объединением в агрохолдинг. Агрохолдинг представляет собой группу технологически взаимосвязанных компаний с замкнутым циклом. Также в состав кластера входят учебные учреждения высшего, среднего и начального профессионального образования занимающиеся подготовкой специалистов для предприятий кластера. В целях развития кластера правительством области осуществляется субсидирование части процентной ставки по инвестиционным кредитам, предоставляются государственные гарантии области по передаче в залог государственного имущества для обеспечения кредитных обязательств участников кластера, средства областного бюджета участвуют в формировании уставных капиталов создаваемых предприятий, предоставляются налоговые льготы, обеспечивается подведение инженерных сетей за счет средств газо- и энергоснабжающих организаций, подъездных дорог за счет средств областного бюджета. Активными участниками процесса реализации инвестиционных проектов являются Центрально-Черноземный банк Сбербанка России, филиала ОАО «ВСК», ОАО «Росгосстрах-Центр».

Необходимость и значимость применения в структуре регионального АПК кластерных технологий подтверждается такими известными в мире проектами, как винодельческие кластеры в Калифорнии (США) и Бадем-

Вюртемберге (Германия), соево-кукурузный и зерновой пояса кластеров в США и Канаде, кластеры по производству сыра и шоколада в Швейцарии и др.

Систематизируя выше изложенное, можно отметить, что кластер представляет собой оптимальное сочетание рыночных возможностей регулирования и саморегулирования АПК региона и будет способствовать развитию производства сырья, комплексной его переработки, повышению качества и расширению ассортимента продукции, применению на предприятиях маркетинга как стратегии эффективного производства, совершенствованию системы реализации сельскохозяйственного сырья и продукции на основе развития рыночной инфраструктуры, развитию интеграции и кооперации в агропромышленном производстве, реализации интересов товаропроизводителей на основе совершенствования производственных отношений, грамотной, последовательной государственной экономической политики.

Использованные источники:

1. Алтухов, А.И. Прогнозирование производства, инвестиционных приоритетов и рисков в продовольственном обеспечении страны: монография / А.И. Алтухов, В.А. Кундиус. – М.: ГНУ ВНИИЭСХ, Изд-во АГАУ, 2009. – 475 с.
2. Горемыкин, В.А. Планирование на предприятии / В.А. Горемыкин. – Высшее образование, 2009. – 634 с.
3. Дейтон, А. История европейской интеграции: историография / А. Дейтон // История европейской интеграции /1945-1994 гг./. – Москва: ИВИ РАН, 1995. – 308 с.

*Сычева И.Н., д.э.н.
профессор, директор
Институт экономики и управления
Пермякова Е.С., к.э.н.
старший преподаватель
Алтайский государственный технический
университет им. И.И. Ползунова
Россия, г. Барнаул*

АУТСОРСИНГ КАК ФОРМА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация. Предметом исследования в данной статье выступает аутсорсинг как одна из форм сотрудничества в предпринимательской деятельности в условиях современной рыночной экономики. Целью исследования является изучение и оценка эффективности и возможных последствий использования аутсорсинга для предприятий в каждом конкретном случае. Авторами был произведен анализ явления аутсорсинг, рассмотрены особенности, составляющие и виды данного экономического процесса.

Ключевые слова: аутсорсинг, предпринимательство, общественное разделение труда.

Рост разнообразия форм предпринимательства – характерная черта современной рыночной экономики. Именно с этим процессом и связано появление такого нового для нашей экономики явления как аутсорсинг. Термин «outsourcing» означает буквально «внешний источник». Поэтому под аутсорсингом в широком смысле этого слова понимается осуществление каких-либо функций предприятия (фирмы) за счет внешних источников. К таким функциям относятся, например, работа компьютерной сети, управление персоналом, маркетинг, бухгалтерский учет, юридическая служба, реклама, строительно-монтажные работы, логистика, охрана, и др. Выведение этих функций за пределы предприятия, перепоручение их осуществления сторонним исполнителям и составляет смысл аутсорсинга. Вследствие этого выделились многочисленные его разновидности. Наиболее распространёнными сегодня являются финансовый аутсорсинг и IT-аутсорсинг (информационных технологий).

Финансовый аутсорсинг (аутсорсинг финансовых функций) в современной экономической литературе часто трактуется лишь как бухгалтерский аутсорсинг. Более правильным является понимание финансового аутсорсинга как передачи любых функций, осуществление которых требует принятия решений в области финансов и налогообложения. Исходя из этого, в сферу финансового аутсорсинга попадает не только ведение бухгалтерского учета, но и, например, оптимизация налогообложения (налоговое планирование) и обслуживание экспортно-импортных операций (таможенный аутсорсинг). В ходе анализа экономического содержания финансового аутсорсинга невольно приходишь к мысли, что термин аутсорсинг – модный неологизм, проникший в русский язык и прочно занявший нишу «немодного» ныне, но хорошо известного нам явления. Анализ информации, почерпнутой из различных источников, позволяет определить суть аутсорсинга как двуединого процесса одновременного разворачивания дезинтеграции и тесного взаимодействия (интеграции) независимых предприятий на контрактной основе. Предприятия (фирмы), освобождаясь от груза непрофильных активов, вспомогательных и обслуживающих производств и т.д., тем не менее, не перестают нуждаться в их существовании и результатах их деятельности. Со своей стороны, отпочкованным от материнских компаний и выведенным «на вольные хлеба», аутсорсерам, требуются заказчики. Отсюда – стремление к интеграции обособленных экономических субъектов. Кроме того, представляется возможным продолжить цепочку «интеграция → дезинтеграция → интеграция → дезинтеграция → интеграция...» в силу существования цикличности экономических процессов и волнообразности экономического развития.

Под вертикальной дезинтеграцией в современной экономической

литературе понимается процесс противоположный интеграции: производство полуфабрикатов или составных частей (узлов) конечного продукта на отдельных независимых фирмах. Представляется возможным дополнить перечень производимого за пределами предприятия (фирмы) рядом услуг производственного назначения, которые могут быть названы «выполнение некоторых производственных функций».

Основой этого процесса являются хорошо известные нам явления - общественное разделение труда и вытекающая из него разvertyвающаяся специализация производства, целью которых является минимизация издержек и рост производительности труда. А, в свою очередь, процесс углубления разделения труда стимулируется разvertyванием НТП. Другой стороной медали является общественная кооперация труда, выдвигаящая требование согласования действий отдельных хозяйствующих субъектов по обмену результатами своего труда ради достижения максимума эффекта (прибыли) каждым из них, но уже на качественно иной, контрактной основе.

Таким образом, аутсорсинг представляется не чем иным, как особым подвидом единичного общественного разделения труда. Форма единичного общественного разделения труда – явление, хорошо изученное, с точки зрения теории, и рождающая многообразие форм своего практического воплощения. При этом в абсолютном большинстве случаев, имеется в виду разделение труда в рамках отдельного предприятия. Особенностью же аутсорсинга является то, что по своей природе и по характеру осуществления деятельности (выполнение задач, вспомогательных, но необходимых) – это единичное или внутрифирменное разделение труда (бухгалтерия, юридический отдел, автотранспортный цех и т.д.), а по совокупности организационных признаков – самостоятельная специализированная фирма. Поэтому представляется возможным считать аутсорсинг промежуточной (переходной) формой между формами частного и единичного ОРТ.

Таким образом, представляется, что, явление, называемое аутсорсингом, не является качественно новым по своему содержанию экономическим процессом. Новой здесь является его форма. Общественное разделение труда углубляется и расширяется, подстёгиваемое набирающим силу НТП, а практика рыночной экономики даёт новые формы организации производства. Поэтому вполне логично представить ситуацию, при которой крупные и успешные аутсорсеры часть своих производственных забот захотят переложить на плечи «товарищей по цеху», дав этим миру новую форму (или разновидность) общественного разделения труда и новую форму организации производства - «аутсорсинг аутсорсинга». Так, практика экономической жизни уже дает ростки аудита и консалтинга аудиторских фирм, занимающихся финансовым аутсорсингом. Анализ любой новой формы организации производственного процесса рано или поздно приводит исследователей к вопросу: «Являются ли преимущества, возникающие от её

использования, непременными и явными?» Аутсорсинг на практике предполагает в себе две составляющие: 1) «выдавливание» низкоэффективных активов за пределы предприятия (фирмы); 2) передачу стороннему подрядчику некоторых бизнес-функций или частей бизнес-процесса. Остановимся на каждой из названных составляющих. Итак, «выдавливание» низкоэффективных активов за пределы предприятия означает для данного предприятия освобождение от так называемого «чемодана без ручки», когда бросить жалко, а нести тяжело. Это стимулирующий процесс. В результате делегирование второстепенных функций аутсорсерам и сосредоточение ресурсов на основном виде деятельности предприятия даёт возможность последнему сконцентрировать своё внимание на качестве, ассортименте и объёме основной производимой продукции, развитии технологий и НИОКР. Всё это в конечном итоге выливается в рост экономической прибыли. Однако здесь руководству фирмы следует быть очень осторожным и действовать по принципу «семь раз отмерь, а один - отрежь».

Современное предприятие имеет в своём составе активы, существенно различающиеся по своей эффективности. Вся совокупность активов предприятия может быть условно разделена на профильные, определяющие его профиль, и непрофильные, второстепенные. Первые, являясь объектом постоянной заботы и внимания, нуждаются в повышении их эффективности. «Выдавить» их – это часто означает создать серьёзную опасность для предприятия: опасность потери бизнеса. Современная действительность (в том числе и российская) свидетельствует о реальности данной опасности. Практики в один голос заявляют о недопустимости передачи профильных активов на аутсорсинг. Что же касается непрофильных активов, то их определённая часть может быть оценена как низкоэффективные и нуждающиеся в реструктуризации (деструктуризации). Именно они могут стать в дальнейшем объектом аутсорсинга.

К признакам непрофильных активов, подлежащих реструктуризации относят: отвлечение на них больших затрат времени и средств предприятия; себестоимость непрофильной продукции выше цены рыночных аналогов; отсутствие существенной связи с основным производством; низкое качество непрофильной продукции; слабая динамика непрофильного производства; высокая рыночная цена на данный вид активов; необходимость существенных инвестиций в непрофильное производство.

На практике часто всем этим критериям соответствует совокупность функций предприятия, включаемых в категорию финансового аутсорсинга. Так, ряду средних и мелких предприятий непосильно дорого держать в своем штате бухгалтера, налогового или таможенного брокера. Кроме того, именно эти функции являются не главными для большинства этих предприятий, а требуют больших затрат для их осуществления. И, наконец, качество работы «своего» специалиста часто оставляет желать лучшего.

Второй составляющей аутсорсинга, как было упомянуто выше, является передача стороннему подрядчику некоторых бизнес-функций или частей бизнес-процесса. Ожидаемый результат этого действия представляет собой некий набор положительных эффектов: сокращение совокупных издержек производства; повышение качества выполнения вынесенных вовне бизнес-функций; увеличение величины активов предприятия производственного назначения; повышение устойчивости и конкурентоспособности предприятия, и, как результат, увеличение объёма получаемой экономической прибыли.

Однако обязательно ли будет иметь место данный результат? Понятно, что снижение издержек производства в результате использования аутсорсинга может быть достигнуто, только если данную услугу дешевле купить, чем производить самому. Предполагается, что производитель внешней услуги осуществляет выполнение своих функций дешевле. Это объясняется, прежде всего, узкой специализацией и эффектом масштаба деятельности аутсорсера. А из последнего обстоятельства следует возможность получения не только более дешевой, но и более качественной услуги. Повышение же качества выполнения вынесенных на аутсорсинг бизнес-функций или частей бизнес-процесса можно ожидать только в том случае, если аутсорсер является признанным профессионалом в данной области, обладающим квалифицированным персоналом и новейшими технологиями. А это, в свою очередь, автоматически повышает стоимость его услуг и сводит на нет ожидания её выгоды для заказчика. Образующийся «порочный круг» или спираль «цена-качество» может привести к невыгодности аутсорсинга для определённой категории фирм. Очевидно, что в данную категорию попадают опять, прежде всего российские предприятия малого и среднего бизнеса. В отношении же высокого качества услуг аутсорсеров в условиях российской действительности тоже можно усомниться. Несовершенство законодательной базы и непроработанность организационных механизмов позволяют сегодня ряду недобросовестных участников рынка аутсорсинга игнорировать интересы заказчиков их услуг. Это находит выражение в различных видах ненадёжности выполнения работ и злоупотреблений доверием клиентов. Проблема усугубляется тем, что для проверки качества оказываемой аутсорсером услуги предприятию нужно привлечь независимого специалиста в данной области деятельности. А это влечёт дополнительные расходы на аутсорсинг и делает его менее выгодным.

Таким образом, необходимо тщательно изучать и взвешивать все возможные последствия использования аутсорсинга в каждом конкретном случае. А осуществить такую работу может только специалист высокой квалификации. Подготовка специалистов такого уровня – задача, входящая в круг первоочередных системы современного образования.

*Сычева И.Н., д.э.н.
профессор, директор
Институт экономики и управления
Пермякова Е.С., к.э.н.
старший преподаватель
Алтайский государственный технический
университет им. И.И. Ползунова
Россия, г. Барнаул*

ОБ ОТНОШЕНИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ СЕГОДНЯ

Аннотация. Предметом исследования в данной статье выступает понятие экономической эксплуатации, рассматриваются отношения эксплуатации между наемным работником и владельцем основного капитала.

Ключевые слова: экономическая эксплуатация, рабочая сила.

Слово «эксплуатация» в переводе с французского языка означает «использование, извлечение выгоды». Рождение и развитие теорий эксплуатации связаны с проблемой вознаграждения за труд. Обычно эксплуатацию связывают с безвозмездным присвоением результатов неоплаченного чужого труда работника собственником средств производства в классово антагонистических обществах. Наиболее распространенная трактовка его сегодня выглядит как присвоение результатов чужого труда. Так, в Экономической энциклопедии экономическая эксплуатация определяется как «присвоение результатов чужого труда собственниками средств производства в классово антагонистических общественно-экономических формациях» и «предполагает систему принуждения к труду, посредством которой господствующие классы безвозмездно присваивают продукты прибавочного труда, а иногда и часть необходимого труда непосредственных производителей». Материальные предпосылки эксплуатации появляются тогда, когда развитие производительных сил достигает уровня, при котором становится возможным создание не только необходимого продукта, но и прибавочного продукта.

Безусловно, что эксплуатация и все ее формы претерпели эволюцию вместе с эволюцией социально-экономических систем и, прежде всего, эволюцией технологического способа производства, а также отношений собственности.

Так, для рабовладельческого и феодального способов производства типичным было внеэкономическое принуждение к труду. Объективные условия для присвоения результатов чужого труда создает система частной собственности на средства производства и формирование капиталистических производственных отношений. Капиталистический способ производства создает систему экономического принуждения к труду. Степень

эксплуатации измеряется отношением прибавочного продукта к необходимому продукту (или прибавочного труда к необходимому труду).

Частное владение факторами производства – средствами производства – превращает наемных работников, располагающих только способностью к труду, в экономически зависимый слой общества, который и сегодня составляет в странах с рыночной экономикой более 85 % населения.

Если проследить генезис отношений эксплуатации наемных работников, то наиболее ярко их обосновал К. Маркс, хотя было бы не вполне объективно связывать теорию экономической эксплуатации исключительно с К.Марксом. Определенные положения этой теории обнаруживаются также в работах А. Смита, Д. Риккардо, Сисмонди, Родбертуса, У. Томпсона и др. экономистов прошлого и настоящего.

Анализом эксплуатации занимались не только марксисты, пытаясь уточнить частные случаи эксплуатации и условия ее существования. И сегодня категорию экономической эксплуатации пытаются с объективных или субъективных позиций исследовать многие экономисты. Так, представители неоклассической теории, не исключая наличия экономической эксплуатации в современной рыночной экономике, связывают последнюю с теорией цен, видами конкуренции, отклонениями заработной платы от стоимости предельного продукта работника в силу несовершенства рыночного механизма.

Мы считаем, что вопрос об участии наемных работников и владельцев основного капитала в создании вновь созданной стоимости, деление последней на заработную плату и прибыль имеет сегодня не только экономическое, но и огромное социальное значение. Именно поэтому сегодня проблема распределения созданного продукта на необходимый и прибавочный, сущности заработной платы и прибыли подвергается наибольшей идеологизации. Теория К. Маркса, полностью опирающаяся на эксплуататорское происхождение прибыли, сегодня непопулярна. Напомним ее основные постулаты.

Полемизируя с А. Смитом во 2-ом томе «Капитала» по вопросу о стоимости и воспроизводстве, К. Маркс выделил три акта в отношениях труда и капитала. Эти рассуждения имеют принципиальное значение. «Капиталистическое производство, - отмечает К. Маркс, - основано на том, что производительный рабочий продает капиталисту свою собственную рабочую силу, как свой товар, и что в руках капиталиста она функционирует потом только как элемент его производительного капитала. Эта сделка, относящаяся к сфере обращения, т.е. продажа и купля рабочей силы, не только служит введением к процессу производства, но и определяет...его специфический характер» (ПСС, т. 24, с. 433). Производство потребительной стоимости и даже производство товара, поскольку оно может совершаться и независимыми производительными работниками, здесь является лишь средством для производства абсолютной и относительной прибавочной

стоимости для капиталиста. «Поэтому, - пишет далее К. Маркс, - при анализе процесса производства мы видели, каким образом производство абсолютной и относительной прибавочной стоимости определяет: 1) продолжительность ежедневного процесса труда, 2) весь общественный и технический строй капиталистического процесса производства» (там же, с. 433). Хотя присвоение прибавочной стоимости подготавливается куплей-продажей рабочей силы, «однако это присвоение есть акт, который совершается в самом процессе производства и составляет существенный момент последнего» (там же, с. 434).

Таким образом, К. Маркс выделил три аспекта в отношениях труда и капитала:

- куплю-продажу рабочей силы;
- производство прибавочной стоимости и акт, создающий условия для первых двух;
- распределение элементов производства, суть которого заключается в отделении рабочей силы как товара работника от средств производства как собственности капиталиста.

Отношения эксплуатации, как доказывает К. Маркс, маскируются категорией заработной платы, которую он определяет как превращенную форму стоимости (цены) товара рабочая сила. Создается впечатление, что труд наемных работников оплачивается полностью. В действительности оплачивается не труд, а способность работника к труду.

Сегодня определение К. Маркса важно по той причине, что отношение «работник-собственник» позволяет раскрыть содержание отношений эксплуатации в современных условиях, на которых мы остановимся далее.

Кроме того, К. Маркс выводит норму эксплуатации как отношение величины прибавочной стоимости к переменному капиталу, выраженное в процентах.

Таким образом, обобщая основные подходы, можно выделить три основных к определению эксплуатации:

1. Марксистское, согласно которому собственник-капиталист покупает на рынке рабочую силу. Поскольку у собственника есть возможность заставить работника трудиться в течение времени, превышающего то, которое необходимо для обеспечения средств его существования, он присваивает прибавочный продукт в форме прибавочной стоимости. В этом выражена суть эксплуатации. Доказательства К. Маркса сегодня принять достаточно трудно, однако существование феноменов эксплуатации экономистами отнюдь не отрицается там, где анализ связан с теорией цен. Неоплаченный труд работников, по определению марксистов, породил феномен экономической эксплуатации: работник получает меньше, чем производит.

В советской общественной науке и экономике постулат о неоплаченном труде как источнике прибавочного продукта являлся

доминирующем свыше столетия. Однако метаморфозы субъектов наемного труда при переходе к новой постиндустриальной экономической системе (или цивилизации) коренным образом изменяют характер традиционных отношений «наемный труд – капитал», а потому, по мнению большинства экономистов, утратили характер прежней истины.

2. Второе определение эксплуатации представлено в трудах Дж. Робинсон и Пигу. В качестве исходного принципа они берут ситуацию полной конкуренции. В этом случае работник должен был получить заработную плату, равную стоимости своего предельного материального продукта. Всякий раз, когда имеются отклонения от данной нормы, налицо эксплуатация.

В этом определении возникают два случая. Во-первых, случай монополистической эксплуатации, когда заработная плата ниже стоимости предельного материального продукта работника в силу несовершенства рынка, на котором фирма сбывает свою продукции. Во-вторых, случай монополистической эксплуатации, когда на рынке труда существует неполная конкуренция, а фирма может воздействовать на уровень заработной платы, изменяя свой спрос на труд.

3. Третье определение эксплуатации сформулировал Э.Х. Чемберлин. Если определить эксплуатацию труда как предоставление заработной платы более низкой, чем стоимость материального предельного продукта труда, то такая эксплуатация появляется, когда более не существует полной конкуренции на рынках продуктов. Но тогда следует констатировать, что все факторы производства в подобных условиях подвергаются эксплуатации, ибо все они получают вознаграждение меньше, чем их предельный продукт по стоимости. Такая эксплуатация является вообще единственной ее формой, позволяющей собственнику избежать банкротства. В силу уменьшения предельной выручки сумма стоимости материальных предельных продуктов всех факторов производства превысила общую выручку фирмы. Таким образом, если мы признаем определения эксплуатации, данные Пигу и Робинсон, то тем самым мы одновременно должны признать, что эксплуатации может подвергаться не только труд. Ее объектами могут стать все факторы производства, если какой-либо из них получает вознаграждение по сравнению с обеспечиваемой этим фактором предельной выручкой.

Мы считаем, что представленная выше позиция по формированию факторных доходов является противоречивой. С одной стороны, каждый фактор создает свой доход. С другой стороны утверждается, что фактор производства (в нашем случае труд) создает доход не только для своего собственного вознаграждения, но и доходы, присваиваемые другими факторами производства. Предельные продукты создаются всеми факторами. Следовательно, каждый из них, в свою очередь, производит доход, производимый другими факторами. При такой постановке вопроса невозможно разобраться, в какой мере факторы присваивают собственные

доходы и в какой «захватывают» часть доходов других факторов производства. В результате получается, что доход фактора не соответствует его предельному продукту.

Анализ различных точек зрения на проблему эксплуатации доказывает, что проблема эксплуатации нуждается в дальнейшей теоретической аргументации. Причем следует понимать, на наш взгляд, узкое и широкое ее толкование. Если рассматривать проблему эксплуатации в узком ее значении, то это – приемы и методы, используемые собственником для создания и увеличения прибавочного продукта на предприятии, фирме. Именно методы возрастания абсолютной и относительной прибавочной стоимости, их принципиальные черты были исследованы К. Марксом в «Капитале».

В широком смысле проблема эксплуатации или ее отсутствие – это вся совокупность деятельности государства, собственников, направленных на совершенствование системы государственного контроля за производством, финансами и обращением, стимулированием технологического и научно-технического прогресса, внедрение научного менеджмента, которые в принципе по своей социальной сущности являются системой прямых и косвенных способов увеличения социально-экономического потенциала системы.

На наш взгляд, вывод Д. Гэлбрейта о том, что «рыночная система сохраняется частично благодаря своей способности снижать вознаграждение для своих участников...» остался жизнеспособен и сегодня, в 21 веке (См.: Гэлбрейт Д. Экономические теории и цели общества. М., Прогресс, 1999, с. 110). Таким образом, отдадим должное К. Марксу, который, несмотря на защиту интересов наемных работников, вскрыл сущность и условия существования экономической эксплуатации.

*Сычева И.Н., д.э.н.
профессор, директор
Институт экономики и управления
Пермякова Е.С., к.э.н.
старший преподаватель
Алтайский государственный технический
университет им. И.И. Ползунова
Россия, г. Барнаул*

ФОРСАЙТ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье рассматривается инновационный инструмент долгосрочного прогнозирования Форсайт – процесс систематического определения новых стратегических научных и технологических приоритетов, которые в долгосрочной перспективе могут оказать воздействие на социально-экономическое развитие экономической системы.

Ключевые слова: форсайт, инновационная стратегия,

прогнозирование.

Скорость технологических изменений никогда еще не была настолько высокой. В условиях перехода на качественно новый уровень развития участники рынка должны уметь внедрять стратегии быстрых изменений для сохранения конкурентоспособности. Все оказались перед выбором: ручное управление процессом преобразований или создание условий для естественного роста. Как же можно сегодня обеспечить необходимую динамику преобразований? Глобальный финансовый кризис требует выбора четких приоритетов развития экономики, предполагающих активное участие государства и бизнеса в процессах формирования эффективной национальной инновационной системы: конкурентоспособной, с одной стороны, и повышающей уровень жизни населения – с другой. Такая модель развития, помимо масштабных инвестиций, требует своевременного выявления технологических возможностей и угроз и определения научных и технологических приоритетов, а затем поддержания потенциальных точек роста новых эффективных технологий. Зарубежный опыт наиболее развитых стран свидетельствует о том, что в национальных планах научно-технологического и инновационного развития отражены именно эти приоритеты (США, страны ЕС, Япония; по нанотехнологиям – Австралия, Бразилия, Индия, Китай, Россия и др.). Это свидетельствует о корреляции независимых экспертных исследований в области мировых технологических приоритетов и применения технологий для решения основных глобальных проблем и анализа возможностей человечества, а также реальных политических решений, основанных на прогнозах в научно-технической сфере. Кроме того, эти совпадения отражают рост глобального взаимодействия в экономической и политической сферах, в научно-технологической и особенно в инновационной политике.

Напомним, что роль государства можно определить тремя подходами: «мнение предпринимателей» - американский подход; «государство должно оставаться в стороне от бизнеса» - британский; «приказ – создавайте инновации и десять тысяч патентов» - наиболее тоталитарный подход [3].

В настоящее время западноевропейские страны придерживаются селективной стратегии научно-технического развития, определяя для себя приоритетные научные направления инновационного характера, разработка которых позволяет эффективно использовать имеющиеся финансовые и интеллектуальные ресурсы и тем самым расширить и укрепить свои позиции на мировых рынках технологий в условиях глобализации. Как показывает опыт, приоритетом пользуются работы, которые проводятся совместно с организациями государственного сектора (университеты и национальные научно-исследовательские центры) и частного (корпоративного) капитала (центры развития промышленных фирм) на началах долевого финансирования, а также работы междисциплинарного характера.

В развитых странах приоритетами государственного сектора науки

остаются такие общенациональные цели, как оборона, охрана здоровья, изучение космоса, поддержка исследовательских проектов в области энергетики, фундаментальные естественнонаучные программы. Так, если проанализировать бюджет США последних лет, то более 95 % научного бюджета страны приходится на пять соответствующих этим приоритетам министерств и ведомств: Министерство обороны, Национальный институт здоровья, НАСА, Министерство энергетики и Национальный научный фонд.

Российское правительство ставит перед научным экспертным сообществом стратегические задачи выявления перспективных научных и технологических направлений, которые могли бы лечь в основу долгосрочной научной и инновационной политики развития национальной экономики. Их выявление и выбор должны базироваться на оценке социально-экономического эффекта новых технологий и оценке ресурсных и технологических возможностей для реализации выбранных направлений для повышения конкурентоспособности российских компаний на мировом и российском рынках и формирования национальной инновационной системы.

Особое место в разработке научно-технической и инновационной стратегии государства занимает новая практика определения приоритетов научного и технологического развития с помощью метода «Форсайт». Форсайт – это технология долгосрочного прогнозирования, инструмент предвидения технологических процессов; будущее состояние развития явлений технического, социального, ментального характера, способ построения согласованного, взвешенного и ответственного образа будущего. Существует как минимум две точки зрения о том, когда возник Форсайт. Одни считают, что он появился в 50-х гг. прошлого века; другие утверждают, что как методология Форсайт оформился лишь в конце 20-го века, когда из сферы обороны и области внутрифирменных секретов данный инструмент затронул экономику, политику и социальную сферу. На втором этапе, когда больше внимания стали уделять разработке рыночно-ориентированного Форсайта, в котором оценивались социальные и культурные последствия появления и внедрения технологий, слово «технологический» стало появляться все реже.

В настоящее время Форсайт третьего этапа развития стал концентрироваться на обсуждении неразрешимых проблем для страны. Технологический прогноз стал привязываться к решению какой-либо проблемы (например, проблема безопасности, бедности и т.д.). При переходе к третьему этапу Форсайт все в большей степени становится технологией переговоров элит, создания консенсуса о будущем для всего общества. Форсайт используется как системный инструмент влияния на формирование будущего, позволяющий учитывать возможные изменения во всех сферах общественной деятельности – науке, технологии, экономике, социальных и общественных отношениях, культуре. Именно поэтому сегодня слово «технологический» стали употреблять редко.

Обращаясь к исследованию мировой практики, заметим, что существуют различные виды Форсайта: национальные, межрегиональные, корпоративные, региональные и тематические.

Национальные Форсайты известны достаточно широко и представляют собой видение развития экономики отдельного государства. Реже встречаются межрегиональные Форсайты: в них предпринимается попытка выявления ключевых тенденций развития экономики нескольких стран.

Корпоративные Форсайты в литературе освещены недостаточно, поскольку в них содержатся формулировки стратегических моментов, которые составят в перспективе ключевые конкурентные преимущества компаний. Вместе с тем, можно выделить некоторые отличительные черты [1].

Кроме критерия разновидностей Форсайта по охвату, существуют различия по методологическому взгляду на Форсайт. Один из них построен с использованием существующих тенденций с попыткой заглянуть в будущее. Другой, исходя из видения будущего, выделяет ростки, на базе которого он станет формироваться. Исходя из этих критериев, любой Форсайт представляет собой некий квадратик в матрице, по осям которой откладываются параметры по охвату и по методологии Форсайтов.

Таким образом, новый механизм прогнозирования содержит четыре ключевых элемента:

1. Форсайт является систематическим процессом.
2. Центральное место в этом процессе занимают научно-технические направления, а не конкретные технологии.
3. Временной горизонт должен превышать горизонт делового планирования.
4. Приоритеты рассматриваются с точки зрения их влияния на социально-экономическое развитие страны.

Форсайт имеет общие черты с прогнозированием: их объединяет то, что в обоих процессах учитываются объективные тенденции и силы, влияющие на процесс развития, используются методы прогнозирования (метод Дельфи, экспертные оценки, сценарное планирование, экспертные обсуждения (фокус-группы, мозговые штурмы), определяются критические технологии. В то же время Форсайт существенно отличается от прогнозирования. Основное отличие заключается в том, что если традиционное прогнозирование осуществляется учеными, то Форсайт вовлекает всех участников развития: научно-техническую сферу, бизнес, правительство, общественность. Кроме того в качестве отличий следует назвать также:

- Форсайт развивает сотрудничество и кооперацию между бизнесом, государством и учеными;
- развивает способность и культуру предвидения в обществе;
- предусматривает возможность выбора варианта действий в

зависимости от «видения» будущего;

- содержит элементы активного влияния на будущее путем определения зон исследований и появления технологий, которые могут принести наибольшие экономические и социальные выгоды и осуществления «ранней» концентрации ресурсов на этих направлениях.

Несмотря на то, что в различных странах программа Форсайта основывается на различных методологических, методических и организационных принципах, общей чертой является вовлеченность различных общественных сил в обсуждение и сопоставление долгосрочных прогнозов, стратегий развития, выработки все более полного комплексного видения будущего и согласования путей его достижения.

Организация Форсайта включает в себя ряд последовательных шагов:

1. Выявление видения будущего региона разными слоями общества: наука, бизнес, правительство, население.
2. Оценка рынков и потребностей региона.
3. Сканирование (мониторинг) состояния исследований и разработок.
4. Формирование групп экспертов.
5. Опрос экспертов, обработка материалов.
6. Выбор приоритетных направлений с учетом полученной информации, оценки рынков и потребностей региона.
7. Организация общественного обсуждения макета Форсайта.
8. Утверждение и распространение результатов Форсайта.

В последние годы неоднократно проходили обсуждения проблемы Форсайта применительно к России: нужен ли России Форсайт и если нужен, то в каком виде? Принципиальный ответ дан: Форсайт нужен и проводится. В ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2012 годы» заложена организация долгосрочного научно-технологического прогнозирования (Форсайта) как одно из важнейших научных исследований [4]. Тем самым государство признает необходимость глубокого изучения процессов формирования технологической базы страны для более эффективной поддержки этих процессов и своевременного использования их результатов.

Необходимость Форсайта сегодня вызвана изменениями экономической политики России. Это особенно важно на фоне продолжающегося накопления потенциала для технологического рывка в США, ряде других стран, прежде всего, в Китае, что в перспективе означает для России «изменение поля конкурентной борьбы». Форсайт в российских условиях необходим для того, чтобы улучшать процесс принятия решений; управлять выбором технологий; создавать альтернативные направления для будущего развития; усиливать процесс обучения и улучшать готовность к непредвиденным обстоятельствам; мотивировать изменения. Его использование в стране стало реакцией на изменения в структуре

производства, вызванные все более тесным взаимодействием между наукой и производством. Это сближение настолько ускорило процессы разработки новых технологий, новых видов наукоемкой продукции, что умелая организация инновационной деятельности стала определять шансы страны на место в мировом разделении труда.

Первоначально цель Форсайта состояла именно в том, чтобы точнее определить свое место в мировом производстве высокотехнологичной продукции. К настоящему времени в России сложилась парадоксальная ситуация. С одной стороны, развита наука и имеется ее огромный потенциал: по интегральному показателю способности к инновациям страна занимает 25 место в мире среди 115 стран и 83-е место в рейтинге международной конкурентоспособности); с другой – в конкурентоспособности этот потенциал не реализован, не коммерциализирован. Кроме того, сейчас из более десяти тысяч патентов, которые выданы во всем мире в сфере нанотехнологий, 2030 зарегистрировано в России, но из них 2000 – это патенты, выданные Роспатентом иностранным правообладателям, и только 30 патентов принадлежат российским компаниям. По данным Роспатента, из 100 % охраноспособных результатов интеллектуальной деятельности, полученных при бюджетном финансировании, патентуется до 10 %, а в коммерческий оборот попадает 1-1,5 %. Таким образом, Россия сегодня не влияет на развитие глобальной экономики и инновационный потенциал ее на самом деле бесполезен.

До настоящего времени в России существует два уровня государственных приоритетов науки и техники: федеральный и региональный. И те, и другие утверждаются органами государственной власти и являются основой для выделения бюджетных средств на реализацию научных исследований. Можно добавить и направления научно-технической и инновационной деятельности наукоградов, которые утверждаются указами Президента. Все эти виды приоритетов имеют различия в своей структуре. Так, федеральные приоритеты до последнего времени были приоритетными направлениями научных исследований и разработок. Их истоками были научные организации. Региональные приоритеты сложились под влиянием местных региональных нужд, и уже потом под влиянием интересов научных кругов региона. Наиболее типовой набор региональных приоритетов включает, как правило, 5 групп целей: экология региона, эффективное использование местных природных ресурсов, важнейшие социальные проблемы (здоровье населения, образование и т.п.), повышение эффективности государственного управления, научно-техническая поддержка местной промышленности. Естественно, последний блок самый мощный.

Если сравнить структуру приоритетов федерации и регионов, то видно, что структура региональных приоритетов ближе к сложившейся в настоящее время типовой структуре Форсайта. В большинстве стран Форсайт включает

как вопросы прогнозирования собственно научных исследований, так и перспективы освоения рынков высоких технологий, решение важнейших социальных и управленческих задач: прогнозирование технологий; выбор рыночных ниш с учетом соотношения сил в мировой экономике; выбор секторов интересов; определение траектории движения.

При разработке методологии выбора региональных инновационных приоритетов обеспечивалась преемственность методических решений, использованных при отборе приоритетов научно-технологического развития на федеральном уровне.

Актуальность Форсайта в России будет возрастать по ряду причин:

- научные исследования становятся все более дорогостоящими и мультидисциплинарными, поэтому даже передовые и богатые страны вынуждены ограничивать исследовательские бюджеты;

- сетевые взаимодействия, возникающие в процессе проведения Форсайтов между многочисленными экспертами, являются двигателем развития в новой экономике;

- активную роль играет стимулирование проведения Форсайтов Европейским Союзом и другими международными организациями (в частности, UNIDO, региональным представителем которой недавно стал Форсайт-центр ВШЭ).

При этом в любом успешном проекте должны сочетаться различные методы, которые в совокупности наряду с содержательным анализом обеспечивают привлечение экспертов самой высокой квалификации, их высокую активность и взаимодействие.

Приоритеты Форсайта являются ориентирами для всего общества, показывают наиболее актуальные научно-технические и социально-экономические перспективные проблемы, решение которых необходимо для построения общества, основанного на знаниях. Поэтому приоритеты Форсайта не являются жесткими критериями бюджетного финансирования научной и инновационной деятельности, а структура государственного финансирования НИОКР лишь частично совпадает с приоритетами Форсайта.

Для России этот метод может быть использован для разработки приоритетов государственного финансирования новых направлений НИОКР, в качестве механизма определения необходимых институциональных изменений в сфере НИОКР и формировании национальной инновационной политики. Большое значение использование этого подхода могло бы сыграть в деле укрепления контактов государственного сектора, частного бизнеса и общества в целом, в развитии культуры сотрудничества в выработке принципиальных решений о путях инновационного развития страны. В настоящее время в России предпринимаются попытки использования методики Форсайта для выработки политики в области информационной технологии.

Сейчас подготовлен Закон о стратегическом прогнозировании. Важно, чтобы в процессе принятия решений участвовали представители бизнеса, в том числе, на базе Форсайт-проектов, чтобы разработка направлений прогнозирования была подчинена принятию конкретных решений и ориентировалась на поиск «узких» мест. Примером такого подхода в развитии институтов является разделение институциональной и проектной деятельности в сфере научно-технологического развития на базе научно-технологического Форсайта, способного определить сферы ответственности и интересы бизнеса, определить научные и технологические приоритеты.

Использованные источники:

1. Becker Patrick. Corporate Foresight in Europe: A First Overview» (2006 г.)
2. Гретченко А.А. Форсайт как инновационный инструмент прогнозирования и реализации научных и технологических приоритетов // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. М.Ф. Решетнева. № 1. – 2010.
3. Кривошапка И. Инновациям необходим глобальный рынок // Эффективное антикризисное управление. – 2014. № 5 (86).
4. Постановление Правительства РФ от 17 октября 2006 г. № 613 «О федеральной целевой программе «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2012 годы».

Тальских Т. С.

аспирант 2го курса

*Дальневосточный федеральный университет
Россия, г. Уссурийск*

ФИЛОСОФСКИЕ МОТИВЫ В ПРОЗЕ В. Н. КРУПИНА

Аннотация: представляется важным и актуальным исследование прозы Владимира Крупина - писателя, который является носителем самобытных творческих концепций. В настоящее время внимание филологов привлекают различные аспекты творчества В. Н. Крупина, как идейно-философские, историко-литературные, так и касающиеся конкретных проблем поэтики отдельных произведений писателя. Практически неразработанной в современном литературоведении является проблема мотивного анализа прозы В. Н. Крупина.

Ключевые слова: мотив, путь, философия, истина.

Традиционно к философским мотивам относят: мотив поиска смысла жизни, выбора, мотив памяти, жизни и смерти и другие.

Мотив *поиска смысла жизни* объединяет большинство произведений русского писателя XX века - В. Н. Крупина. Его герои не могут довольствоваться простым существованием.

Главная тема русской литературы — противоборство двух стремлений

нашей души: к сокровищам небесным и радостям земным.

Герои пытаются постичь высший смысл человеческого бытия. Мотив преображения души доминирует в повести "Люби меня, как я тебя". В начале произведения главный герой, Александр, не видит смысла своей жизни. Его не привлекает наука: "С диссертацией меня Эдик торопит, так что мне, в общем, не до женитьбы. Но и наука не захватывает настолько, чтобы закопаться в нее с головой" [2, 179]. После встречи с Александрой исчезает апатия, безжизненность героя. "Я поднял голову – город стал другим. В городе ощутилось ее присутствие" [2, 186].

Вспомним Андрея Болконского, Пьера Безухова. Лучшие герои Л. Н. Толстого также проходят эволюцию. Характеры даны в динамике. Условно эволюцию героев можно представить следующим образом:

Неудовлетворенность жизнью	→	Поиск смысла жизни
(земные блага не прельщают, высший смысл в жизни не найден).		
Внешние ситуации	→	Обретение смысла земного бытия
(встреча с человеком, скорби, война...)		(внутренняя гармония, душевный мир героя)

В прозе В. Н. Крупина органично взаимосвязаны два пути: деятельный и созерцательный. К первому относим мотив творчества, который реализуется во многих произведениях В. Н. Крупина, в том числе и в повести "Люби меня, как я тебя".

Сам В. Н. Крупин – представитель творческой профессии – воспринимал свое ремесло и как особое призвание, и как крест. По его словам, перед людьми, занимающимися литературой, стоят два огромных соблазна, связанные с "авторством" и "самостью", – вынести приговор и объявить себя создателем произведения, героя, образа и т.д. Вот почему со временем В. Н. Крупин все больше тяготеет к публицистике, к жанру очерка, путевых заметок.

С другой стороны, понятие "творчества" восходит к со-творчеству. Творческая способность человека является одной из высших его способностей. Обоснование творчества в христианстве имеет своей опорой Самого Бога. В христианском вероучении Бог в отношении к миру является прежде всего его Творцом. Человек – со-творец Богу Творцу. Но, в отличие от Бога, человек владеет относительной творческой способностью: он творит из уже готового материала; он не всесилен в творчестве. Тем не менее, творческие способности человека даны ему от Бога Творца.

В повести "Люби меня, как я тебя" героиня Александра – учительница русского языка и литературы, она воспитывает детей на "продленке", созидает мир вокруг себя. Мотив музыки в повести становится лейтмотивом. Музыка звучит в сердцах героев, объединяет их. Мотивы любви и музыки взаимосвязаны. Музыка как один из самых глубинных видов искусства затрагивает струны души.

С созерцательным подходом связан мотив молитвы (Образ Николая Ивановича – "Великорецкая купель", цикл очерков "Стояние в молитве").

Ранее нами было отмечено, что молитва связана с созерцанием, гармонией, покоем. Вся русская классическая литература вышла из Православной купели. Не случайно в произведениях А. С. Пушкина, Ф. М. Достоевского, Н. С. Лескова стояние, пребывание героя в молитве занимает важное место.

Религиозная и светская культуры - две формы отражения бытия. Факт использования светской культурой какой-либо религиозной идеи, образа или знака не означает реального вхождения этой культуры в круг истинно религиозных категорий и смыслов, следует говорить о наличии диалога между ними.

Входя в пространство художественного текста и подчиняясь эстетическим его законам, богословские понятия с уровня сакрального переходят в область психологическую, бытовую, т. е. испытывают определенную редукцию.

Сближаясь, на первый взгляд, с общечеловеческими архетипами, христианские мотивы тем не менее остаются достаточно автономными. Например, мотив смерти, без сомнения, общечеловеческий, философский. Однако мотив "памяти смертной" – религиозный, топонимический.

В повести "Великорецкая купель" Николай Иванович хоронит брата. Скорбь героя соединена с молитвой и надеждой на Бога. Мотив смерти преобразуется в мотив памяти. Николай Иванович вспоминает брата, его характер, а также он заносит его имя в специальный помянник для постоянной молитвы об упокоении. В сборнике "Крупинки" есть лирическая миниатюра "Как погибает память": "В одном из псалмов Давидовых говорится о том, как погибает память о человеке. С шумом. "Запретил еси языком, и погibe нечестивый... погibe память его с шумом" (Псалом 9-й) [3, 179].

Мысль о неизбежности биологической смерти человека, проходящая красной нитью через все творчество Л. Н. Толстого, неразрывно связана у него с утверждением нравственного, духовного бессмертия человека.

Пушкинская философия жизни гармонична: смерть в ней воспринимается не как трагический конец всего, а лишь как одно из звеньев бытия, как естественный финал земного существования. Ожидание смерти как освобождения от земных мук и страданий – распространенный мотив поэзии М. Ю. Лермонтова.

В прозе писатели уделяют наибольшее внимание изображению человека перед лицом смерти, что определяет психологическое направление их произведений.

Мотив приятия своей жизни и смерти как проявлений Промысла Божьего, а также мотивы веры в загробную жизнь, в существование рая и ада отражают важные грани мировоззренческой позиции В. Н. Крупина и

находят отражение в его произведениях. Вера в Бога и Его промыслительную заботу о людях пронизывает сознание Александры ("Люби меня, как я тебя"), Николая Ивановича ("Великорецкая купель") и других героев.

Уникальность творчества В. Н. Крупина заключается прежде всего в том, что его произведения соединяют в себе эстетическую ценность и огромный нравственный потенциал, что, по мнению М.М. Бахтина, способствует жизни художественных произведений писателя "в большом времени" [1].

Итак, в прозе В. Н. Крупина помимо православных, ортодоксальных мотивов, реализуются на разных уровнях и философские мотивы. Они обусловлены религиозным самосознанием автора, его представлениями о вере, смысле жизни, о покаянии.

Использованные источники:

1. Бахтин М.М. Вопросы литературы и эстетики. Исследования разных лет. М.: Художественная литература, 1975. 374 с.
2. Крупин В. Н. Живая вода. М.: Детская литература, 2001. 288 с.
3. Крупин В. Н. Повести последнего времени. М.: Андреевский флаг, 2003. 640 с.

*Тальских Т. С.
аспирант 2го курса
Дальневосточный федеральный университет
Россия, г. Уссурийск*

МОТИВ СТРАННИЧЕСТВА В ОЧЕРКАХ В. Н. КРУПИНА

Аннотация: христианские мотивы занимают важное место в творчестве В. Крупина. Восприятие и истолкование христианских мотивов в произведениях писателя способствует комплексному осмыслению его творчества в целом. В статье проанализирован корпус повестей писателя с точки зрения реализации в них мотива странничества. Исследование уточняет и дополняет представления об особенностях прозы писателя, недостаточно изученной в отечественном литературоведении.

Ключевые слова: путь, паломничество, странник, мотив.

В прозе В. Н. Крупина можно проследить взаимосвязь мотивов: паломничества, странничества, пути.

Сам писатель совершал паломничества на Афон, на Святую Землю.

Иерусалим вдохновлял многих русских поэтов и писателей.

В разное время на Святой Земле побывали А.Н. Муравьев, П.А. Вяземский, Н.В. Гоголь, И.А. Бунин и др. Но и те, кто не бывал в Палестине, неоднократно обращались к евангельским сюжетам и образам святых мест, очень живо изображая их в своих произведениях.

Святая Земля - духовная колыбель христианства. Художники слова не

могли не воспевать Землю Обетованную.

К сакральному образу Святой Земли обращается и Владимир Николаевич Крупин.

Т. Кошурникова в статье "Художественный мир Владимира Крупина" отмечает, что в последние годы доминантой поэтики в прозе Крупина стала публицистичность.

Исследователь пишет: "Творческую манеру В.Н. Крупина отличает умение влиять на читателя не с помощью создания высокохудожественного образа, а с помощью максимального приближения героев к жизни, использования документального материала и реальных прототипов" [1]. Автор-повествователь – участник событий, паломник к святым местам. Обратимся к произведениям "Незакатный свет", "Очи – горе, сердце – Горней", "Слава Тебе, показавшему нам Свет". Жанровый подзаголовок нельзя определить однозначно. Дневниковые записи, эссе, очерки, статьи-воспоминания... Книги В. Н. Крупина, включающие данные произведения, в разных изданиях имеют заголовки: "Записки паломника", "Записки счастливых дней". Важно отметить, что вышеназванные тексты имеют черты и эссе, и лирической публицистики, и дневниковых записей. Публицистика и проза у Крупина не разделены четко и однозначно между собой, они взаимопроникаемы. Т. Кошурникова отмечает, что произведения В. Н. Крупина рубежа веков характеризует типологическая близость таким жанрам древнерусской литературы как житие, хождение, поучение, притчи. В повести "Крестный ход", которую сам автор называет "дорожной" повестью или "дневником Крестного хода", также прослеживаются черты других жанров.

Так, с одной стороны, повесть в своей основе напоминает жанр древнерусской литературы "хождение", где иллюзия достоверности происходящего и эпичность повествования достигается за счет максимального приближения к самой жизни. С другой стороны, дневниковый и очерковый стиль повести "Крестный ход" приближает ее к жанру публицистики - репортажу. По мысли Т. Кошурниковой, "текст повести представляет собой "мозаику" публицистических зарисовок очерков (портретный, пейзажный, лирико-философский), кроме того, он включает характерные для публицистического стиля стилистические фигуры" [1].

Нас будет интересовать жанр "хождений", ведь перечисленные нами тексты Крупина относятся к путевой словесности. Главной целью паломника было поклонение христианским святыням в Вифлееме, Иерусалиме, Константинополе и в других восточно-христианских центрах. Хождения совершались как представителями русской церкви, так и по собственной инициативе или обету паломников.

Героев паломнической литературы интересует не столько наглядная, сколько знаковая сущность святых мест. Паломническая литература в творчестве В. Н. Крупина представлена очерками об Афоне, Стамбуле,

Иерусалиме и других святых местах. Предметом нашего исследования являются статьи-воспоминания (как называет их сам автор) о Святой Земле.

Повествование построено на осмыслении фактов жизни, на ассоциативных связях, на воспоминаниях, философских размышлениях автора. Тексты включают в себя множество авторских наблюдений, цитат (молитв, песнопений, фрагментов из Евангелия).

В очерке "Незакатный свет" автор вводит притчу об одном человеке, который считал себя недостойным войти в город Христа и, подойдя к стенам Иерусалима, решил взять три камня и уйти. Но старцы его остановили, сказав, что уже в двух камнях содержится вся благодать Вечного города. В этом же очерке мы находим и текст песни "Прощание с Иерусалимом". Слова песни еще в большей степени раскрывают богатство и красоту русской души. Тема русского национального характера занимает особое место в публицистике В. Н. Крупина. И в записках паломника писатель вновь обращается к данной проблеме. В одном из очерков автор-повествователь обращается к палестинцу-администратору с вопросом: чем отличаются русские паломники от других? На что палестинец ответил: "Очень просто: у всех чемоданы, чемоданы, чемоданы, а у вас цветы, листья, камни, вода"[2, 5].

Таким образом, паломничество автор связывает не с путешествием, не с туризмом или жадой новых впечатлений. Для писателя паломничество к святым местам – важный момент жизни, новая точка отсчета. "Но тот, кто был в Палестине, задает себе, этот мучительным, неотступный вопрос: если я был в Иерусалиме и не стал лучше, зачем же я тогда ездил?" [2,4].

Автор прибегает к обобщениям, тем самым показывает свою веру в человека. Категория соборности занимает важное место в творчестве писателя. Автор-повествователь не отделяет себя от других паломников. "Мы стремимся к Святой Земле, потому что чаем спасения", - отмечает писатель [2, 4].

"И мы, грешные, тоже стараемся увезти с собою хоть крошечки благодати", - читаем далее [2, 5]. "В моей жизни и вообще в жизни того, кто побывает на Святой Земле, свершилось главное событие", - пишет автор. Писатель ощущает себя частью народа. Боль за Россию становится личной болью. Идея соборности, под которой мы понимаем духовное единение народа, укорененное в служении Истине, в осознании жизни как долга и самопожертвования, имеющих конкретную цель - посылно приблизиться к Богу - является важнейшей составляющей художественного мира писателя, образует ценностный центр, ядро его проблематики и поэтики.

"У нас нет запасной родины, только Россия. У нас нет двойного гражданства", - пишет автор [2, 3]. Публицистическое начало, гражданский пафос, авторское равнодушие явно ощущаются в этих строчках. Россия, Православие, соборность – для писателя эти понятия неразделимы. Слова "русский – значит православный" проходят рефреном сквозь все творчество

В. Н. Крупина. "Так стало сладко и отрадно, что я православный, русский, что мне не стыдно за свое Отечество...", - говорит повествователь.

Во всех очерках проводится аналогия Святая Русь – Святая Земля. Автор верит в Возрождение России.

Часто рассказчик преодолевает трудности, большие расстояния, нередко поднимается в горы. Герой неслучайно идет в высокие горы. Это "горний" путь, путь веры, устремленности человека в небо, путь страданий, подвига.

Говоря об Иерусалиме, писатель обращается к категориям Вечности, святости. Святой Град связан с мотивами библейскими, евангельскими, с богослужебными текстами: "Нет ни одной церковной службы, ни одного праздника, который бы не соединял нас с Палестиной" [2, 4].

Странничество связано с мотивом возведения града "внутреннего человека". "Вся надежда на сердце – оно вместит, оно сохранит..." [2, 48].

По нашим наблюдениям, в очерках Крупина распространены стилистические конструкции с ключевым словом "сердце", источник которых — Библия, Псалтирь. Сердце – центр, сосредоточение всей духовной жизни человека. Мы помним евангельскую мысль о том, что именно из сердца исходят злые и добрые помышления, слова Спасителя: "Царство Божие внутри вас есть". В Псалтири пророка Давида также встречаются многочисленные конструкции со словом "сердце": "сердце мое говорит от Тебя" (Пс. 26), "я забыт в сердцах" (Пс. 30), "ибо Он знает тайны сердца" (Пс. 43), "сердце его твердо, уповая на Господа" (Пс. 111). Писатель, опираясь на духовный опыт подвижников, святых отцов, также используют в текстах слово "сердце".

Очерки насыщены метафорами, красочными сравнениями. "Я стоял в темноте палестинской ночи, запрокидывал голову, и мне на лицо радостным дождем сыпались звезды", - пишет автор [2, 7].

"Весь храм стал небесно-голубым...", - читаем в очерке "Незакатный свет" [2, 16]. Описывая Геннисаретское озеро, автор-повествователь отмечает, "заходили в воду, и в наши ноги тыкались, как доверчивые щечочки, мальки рыбы..." [2, 20].

В очерке "Незакатный свет" мотив святости, Фаворского, Нетварного Света заявлен уже в заглавии. Автор-повествователь рассказывает, как русские паломники посещали Храм Гроба Господня, привезли с собой много свечей. "Так много света из России, что можно обойтись без искусственного освещения", - эти слова грека имеют двойное значение [2, 27]. Вновь наблюдаем, что мотив Святой Руси настойчиво звучит в тексте.

Божественный, Фаворский Свет связан с мотивом святости, праведности. Глаза святого человека излучают Божественный Свет. В творчестве Крупина данный мотив наиболее ярко реализуется в агиографических очерках ("Очерки о русских святых"), а также в создании таких образов, как Николай Иванович ("Великорецкая купель"), Саша

("Люби меня, как я тебя") и др. В очерке "Очи – горе, сердце – Горней" читаем: "Лица трудников светятся счастьем" [2, 36]. Мотив духовной, небесной радости вводится автором.

Итак, центральным мотивом для Крупина является мотив "странничества духа".

Публицистическое начало в его произведениях, по наблюдениям многих исследователей, очень сильно. Автор-повествователь – сам участник паломничества, через его восприятие читатели знакомятся с событиями каждого дня пути. В творчестве В. Н. Крупина мы находим черты, свидетельствующие о преемственности темы "странничества" по отношению к паломнической литературе. Преемственность эта выражается, прежде всего, в трактовке героя как паломника, а не туриста, путешествия которого носят исключительно светский характер. Странничество неотделимо от концепта пути, мотива возведения града "внутреннего человека".

Использованные источники:

1. Кошурникова Т. В. Художественный мир Владимира Крупина. К 70-летию писателя. [Электронный ресурс] URL: http://ruskline.ru/monitoring_smi/2011/09/07/hudozhestvennyj_mir_vladimira_krupina (дата обращения: 12.12.2014).
2. Крупин В. Н. Святая Земля. Там, где прошли стопы Его. М.: Вече, 2009. 288 с.

Тальских Т. С.

аспирант 2го курса

Дальневосточный федеральный университет

Россия, г. Уссурийск

МОТИВ СВЯТОСТИ И ОБРАЗ ПРАВЕДНИКА В ПРОЗЕ В. Н.

КРУПИНА

Аннотация: продуктивность изучения мотива, его функций в произведении заключается в том, что семантическое наполнение мотива находится в непосредственном сопряжении с мироощущением автора. В этом отношении выявление и анализ мотивов и мотивных рядов в творчестве В.Н.Крупина позволяет углубить представление о мироощущении писателя, максимально приблизиться к пониманию авторской картины мира и человека.

Ключевые слова: мотив, святость, праведник, душа

Тема человека, воплотившего в себе высокий идеал, как личный, так и общественный, серьезно рассматривалась в древнерусской литературе, в частности, в произведениях агиографического жанра, проявлялась она и в XVIII веке, но только в литературе XIX и XX века указанная тема получает свое наиболее полное развитие, разрешение.

Святость – категория духовной жизни.

В житиях святых описывается не единственный эпизод в биографии святого – его мученичество, – а излагается весь его жизненный путь, долгое "возрастание в святость" [4, 109].

Образы положительных, порой идеальных героев широко представлены в прозе писателя. В повести "Люби меня, как я тебя" главная героиня терпеливо несла свой крест – болезнь, без ропота, смиренно. За свою жизнь ей удалось стяжать любовь к ближним, к Богу. Ее любовь к Александру возвышенна, одухотворенна. Выполнив свой долг в этом мире, героиня умирает на Пасху как мученица.

Николай Иванович – главный герой повести "Великорецкая купель". "Русскость" героя подчеркивается уже в имени.

Языковед Василий Ирзабеков, ссылаясь на о. Павла Флоренского, говорит: "...Самое русское имя — Иван". По словам ученого, в этом имени чувствуется "кротость, простоватость (или простота)" [1].

В. Н. Крупин создает образ положительного героя, русского, православного человека. Писатель дает ему знаковое имя – Николай, в честь святого Николая Чудотворца. Во-первых, святитель Николай всегда особо почитался в России. Во-вторых, в повести "Великорецкая купель" не раз упоминается крестный ход в честь обретения иконы святителя Николая. У В. Н. Крупина есть повесть, которая так и называется "Крестный ход". Эпическим событием в произведении является крестный ход с иконой Николая Чудотворца.

О Николае Ивановиче говорят: "Он плотник редкостный и работник безотказный" [5, 301].

Праведники, мученики не боялись за свою жизнь и открыто исповедовали веру. Внеисторическая правота героев-"праведников" связана с исторической обреченностью: являясь носителями тех нравственных норм и духовных начал, которые опасны для несправедливого миропорядка, они приводят в движение враждебные силы, губящие их.

В житиях многие святые мученики, кроткие, как "агнцы Божия", во имя торжества истин своего вероучения добровольно идут на муки и принимают смерть.

"Уволили по статье за прогул. Прогул засчитали оттого, что в начале июня, как обычно, Николай Иванович ходил в село Великорецкое на день обретения иконы Святителя Николая Чудотворца. В другие годы давали три дня в счет отпуска или без содержания, в этот раз не дали. Знал Шлемкин, что все равно пойдет Николай Иванович в Великорецкое, знал. На то и рассчитывал. Начальник базы очень переживал, лишаясь такого работника, но поделаться ничего не смог – приказали уволить", - читаем в повести "Великорецкая купель"[5, 31]. Герой-праведник не мстит за себя, всем все прощает, не держит в сердце зла: "Один раз вот так же уволили Николая Ивановича за уход на Великую, причем уволили в пятьдесят семь лет, за три года до пенсии. И вот сейчас, на старости лет, опять гоняют Николая

Ивановича...и успевает Николай Иванович произносить: "Ненавидящих и обидящих мя прости, Господи", – да только вздохнет коротко и сокрушенно, стараясь сердиться на себя, а не на них, ругая себя за то, что не до конца изжил в себе сетования и печали" [5, 302].

В Псалтири читаем: "Многи скорби праведнику, и от всех их избавит Господь". "Николай Иванович заключение, в общем-то, перенес легко. Били – думал: "Слава Тебе, Господи, привел пострадать", - пишет автор [5, с. 302].

И далее Крупин отмечает: "Он так и думал, что страдает за свою веру; сознание непоправимости, огромности греха пришло к нему после тюрьмы, после встречи со старцем, когда они ходили вместе на Великую, на день обретения чудотворной иконы Николы Великорецкого" [5, 304].

Говоря о предметном мире, автор большое внимание уделяет описанию икон: "Главное их богатство – иконы. И в ее светелке, и в его передней".

С иконами непременно связана молитва. Герой-праведник молится за себя, близких и весь мир: "С рабов Божиих Григория и Ивана начинал Николай Иванович памятку об упокоении, а с рабов Божиих Алексея и Арсения – о здравии. И молился за них, зная, что братья икон в доме не держат, может быть, только Рая. И молился, и чувствовал теплоту в молитве..." [5, с. 302].

"Николай Иванович дописал имена умерших, прошептывая на каждом имени: "Подаждь, Господи, оставление грехов всем прежде отшедшим в вере и надежды воскресения, отцем, братьям и сестрам нашим и сотвори им вечную память", – и как-то замер над листочком, думая, может, забыл кого помянуть", - отмечает автор [5, 303].

Постоянная молитва помогала герою переносить испытания и скорби. "Призови Мя в день скорби твоея, - сказал Господь, - и изму тя, и прославиши Мя" (Пс.49, 15).

В повести показано, как раскрывается герой-праведник в молитве: "Николай Иванович равномерно, глуховатым, но очень разборчивым голосом читал псалмы" [5, 311]. "В нем, как всегда, постоянно, внешне безмолвно, свершалась молитва: "Господи Иисусе Христе, Сыне Божий, помилуй мя, грешнаго". Эту молитву он читал всю жизнь. В ней было спасение от всех жизненных расстройств, приучился он к ней в тюрьме, ибо там было невозможно молиться явно, только про себя. А молитва, чтобы выжить, требовалась постоянная" [5, 320]. "Молод был Николай Иванович, молодая память, со слов отца Геннадия выучил главные молитвы и требы на многие случаи жизни, тогда же и молитву об избавлении от многих лютых воспоминаний" [5, 321].

Одной из великих добродетелей святые отцы Церкви называют видение своих недостатков, греховности. "Грехов на мне как паутины на кустах...", - говорит Николай Иванович [5, 312].

Параллели со Священным Писанием также имеют место в повести.

Герой вспоминает подвиг святых людей и Иисуса Христа: "Обделяли уголовники куском – он вспоминал Иоанна Крестителя, питавшегося кореньями и акридами, вспоминал сорокадневное пощение Спасителя, молился, и голод отступал. Одно было невыносимо – опер каждый день на проверке и разнарядке подходил к Николаю Ивановичу и срывал с него крестик" [5, 304].

Сам герой креста не снимает и от веры не отрекается. Является исповедником до конца. Субъект речи подчеркивает лучшие черты характера героя: скромность, наивность, в то же время мужество, силу духа. "А Николай Иванович по наивности думал, что поминки уже прошли, – нет, только начинались...", – пишет автор [5, 309].

К ближним герой-праведник обращается всегда ласково, с любовью: "А жизнь-то, Раечка, и прошла... Прошла, – повторил он о своей жизни как о чужой, – прошла жизнь и кончилась, одна душа жива, слава Богу, одним Святым Духом живы, Раечка. А уж где Бог привел быть, в тюрьме ли, в колхозе ли, – Его воля" [5, 309].

Герой-праведник является воплощением идеального морального начала; он, пусть открыто и не декларируя, "овеществляет" основные постулаты евангельского учения в практической жизни; он, противостоя "падшей" современности, по-житийному обращен к высшим вопросам человеческого бытия.

Данная ему привилегия приобщения к ценностному уровню "вечных идеалов" делает его, как и героев житий, фигурой особого измерения – "герой-праведник житийных рассказов" не боится самых высоких сопоставлений.

По словам Т. Кошурниковой, "в повести "Великорецкая купель" показана так называемая история духовного развития человека. В исторической памяти жанра здесь возникает библейская идея христианских добродетелей: смирения и всепрощения. Автором передается мысль о благотворности евангельской морали. Обнаруживается попытка соединить традиции агиографической и романной литературы, осмыслить человеческую жизнь с точки зрения духовности" [2].

"Праведник" – свободно мыслящая личность, никогда не "тип", но всегда "исключение".

Е. В. Николаева справедливо отмечает, что ярким проявлением возвращения агиографических жанровых традиций в русскую литературу является рассказ А. Солженицына "Матренин двор". Уже само по себе авторское название рассказа ("Не стоит село без праведника"), появление в финале слова "праведник", которое выступает в тексте знаком определенной культурно-исторической традиции, провоцирует поиск именно житийной подосновы образа главной героини, отражения в авторской концепции мира и человека именно агиографических традиций. Исследователь проводит аналогии между героиней "Матрениного двора" А. Солженицына и

героинями "Жития Марфы и Марии", "Жития Юлиании Лазоревской".

В прозе Н. С. Лескова нравственные искания человека, духовный мир личности, ее трагические противоречия, взаимодействие идеальных устремлений и прозы жизни ярко отражены.

Главный герой "Очарованного странника" также носит русское имя – Иван. С рождения он был посвящен Богу. Данный мотив мы встречаем и в агиографии. Как и в житиях, автор указывает на происхождение будущего святого, рассказывает о родителях.

Подобно Николаю Ивановичу, герой Лескова молится: " И... дождешься ночи, выползешь потихоньку за ставку, чтобы ни жены, ни дети и никто бы тебя не видал, и начнешь молиться... и молишься... так молишься, что даже снег инда под коленами протает и где слезы падали - утром травку увидишь". Многие молитвы героя, его обращения к святым, к Богам, носят сентиментальный характер: "Мать Пресвятая Владычица, Николай Угодник, лебедики мои, голубчики, помогите мне, благодетели!"

Герой Н. С. Лескова – путник, странник.

Путь героя освящен верой. Но, в отличие от Николая Ивановича, не все испытания Иван Флягин способен вынести. Выбирая между свободой и крестом, он выбирает первое, отдает свой крест.

Как мы помним, Николай Иванович был верен до конца себе и Богу. И даже в мыслях не допускал отречения или отказа от креста.

Так же, как герой В. Н. Крупина, Иван Флягин заботится о ближних, сочувствует, сострадает: "Эх, - думаю, - не хотел ты за меня, земляк, похлопотать, и я тебя осуждал, а ты вот сподобился и венец страдания приял. Прости меня теперь ради Христа! И взял я его перекрестил, сложил его головку с туловищем, поклонился до земли, и закопал, и "Святый Боже" над ним пропел".

Итак, в поисках художественного воплощения этического идеала многие писатели, в том числе В. Н. Крупин, на протяжении всего своего творческого пути обращаются к образам праведников. Под праведничеством в православии понимается святость жизни человека, подвижничество во славу Божию в обычных условиях или в монастырской келье. Праведность традиционно рассматривается в литературе с точки зрения нравственной и духовной идеализации, но писатели наполняют это понятие более сложным содержанием. Н. С. Лесков, например, не стремится идеализировать своего героя, который глубок, органичен в своей естественной цельности. Создавая образы праведных, художник вступает в диалог с весьма представительной в древнерусской литературе агиографической традицией, по-своему развивая и переосмысливая ее. В. Н. Крупин, наоборот, создает идеальный образ. Герой Крупина, переосмыслив свою жизнь, осознав недостатки, стремится к духовности.

Использованные источники:

1. Ирзабеков В. Д. Тайна русского слова: [Электронный ресурс] //Заметки

- нерусского человека. М.: Даниловский благовестник, 2007. – Режим доступа: <http://www.dorogadomoj.com/dr403irz.html>. (Дата обращения: 14.01.2015).
2. Кошурникова Т. В. Художественный мир Владимира Крупина. К 70-летию писателя: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ruskline.ru/monitoring_smi/2011/09/07/hudozhestvennyj_mir_vladimira_krupina. (Дата обращения: 15.01.2015).
3. Крупин В. Н. Повести последнего времени. М.: Андреевский флаг, 2003. 640 с.
4. Крупин В. Н. Скоро утро, но еще ночь. Изд-во: ИПК Парето-Принт, 2009. 512 с.
5. Лесков Н. С. Повести. Рассказы: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://az.lib.ru/l/leskow_n_s/text_0029.shtml. (Дата обращения: 15.01.2015).

*Терентьев Е. С.
студент*

*Юргинский технологический институт (филиал)
ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский томский
политехнический университет»*

КРИТЕРИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО СПЕЦИАЛИСТА НА РЫНКЕ ТРУДА

Аннотация: В статье рассматриваются критерии конкурентоспособности современного специалиста на рынке труда. Представлены критерии конкурентоспособности современного специалиста.

Ключевые слова: рынок труда, специалист, работодатели, конкурентоспособность

В рыночной системе рынки факторов производства являются особым видом рынков. Они отличаются от рынка готовых товаров и услуг, где фирмы выступают в роли продавцов, а покупатели – потребители товаров и услуг, тем, что на рынках факторов производства фирмы покупают рабочую силу, природные ресурсы, капитал в различной форме. К рынкам факторов производства относится и рынок труда. На данном рынке в качестве готового качества продукта выступают трудовые услуги, которые состоят из умственных и физических способностей людей, а также их навыков и опыта, необходимых для создания экономических благ.

На рынке труда, как и на любых других рынках, присутствует конкуренция.

Термин конкурентоспособность произошел от латинского слова «concurrentia» и в переводе означает «столкновение», «состязание» [1]. Изначально такое явление как конкуренция было характерно для производителей товаров и услуг при соперничестве за рынок сбыта. Те товары и услуги, которые по своим потребительским характеристикам превосходили товары, и услуги других производителей, то есть конкурентов

становились лидерами на рынке сбыта, так как оказались более конкурентоспособными и выиграли борьбу за потребителя. Быть конкурентоспособным значит, в полной мере отвечать требованиям потребителей, удовлетворять их запросы. По мере становления и развития рынка образовательных услуг, появления негосударственных вузов, филиалов, введения платного обучения, и как следствие увеличение контингента граждан имеющих высшее образование способствовало возникновению острой конкуренции на рынке руда.

При трудоустройстве на высокооплачиваемую работу по специальности конкурентные преимущества получают те молодые специалисты, которые окажутся более опытными, квалифицированными, компетентными, то есть более конкурентоспособными.

Конкурентоспособность специалиста – это его способность соответствовать требованиям работодателя.

В связи с эти возникает вопрос, какими характеристиками должен обладать современный конкурентоспособный специалист, чтобы удовлетворить требования работодателя и как оценить уровень конкурентоспособности?

Среди таких критериев можно отметить индивидуальные характеристики специалиста. Например, приятная внешность, хорошее здоровье, умственные и творческие способности, знания, умения и навыки, профессиональный опыт, психологические и моральные качества (например, ценностные ориентации), личные мотивы.

В числе критериев конкурентоспособного специалиста важную роль принадлежит в современных условиях коммуникативным навыкам, умение ладить с коллективом.

Необходимо отметить, что конкурентоспособный специалист на рынке труда обуславливается не только уровнем его профессиональной подготовки. Не редко возникают случаи, когда работник, являющиеся высококвалифицированными, истинными профессионалом, не может построить профессиональную карьеру. При этом другой работник, который может находиться на том же, а иногда на более низком уровне профессионального развития, смог построить более успешную профессиональную карьеру. Это объясняется тем, что у первого работника отсутствуют, а у второго наоборот имеются некие характеристики. Речь идет о личностных качествах человека.

В итоге под критериями конкурентоспособного специалиста будем понимать интегративную характеристику, которая включает:

- необходимый набор компетенций. Данный набор определен ФГОС и составляет основу профессиональной компетентности специалиста. Компетенции, которыми должен обладать современный специалист, проявятся в процессе выполнения профессиональной деятельности и в профессиональном общении, и, следовательно, включают, знания, умения и

навыки, необходимые для осуществления этой деятельности и общения в процессе самой деятельности. Набор необходимых компетенций определяется сущностью профессиональной деятельности, ее содержанием [2, 3,4].

– комплекс определенных, сформированных личностных качеств, позволяющих эффективно выполнять свою профессиональную деятельность [5]. Специалисты в процессе профессиональной деятельности выполняют не только профессиональные, но и социальные роли. В процессе трудоустройства и построения карьеры они взаимодействуют с представителями различных профессиональных и социальных сообществ. От того, какое впечатление они произведут на окружающих, как они эффективно выстрою свою систему коммуникаций, во многом зависит их социальный и профессиональный успех.

Таким образом, конкурентоспособность специалиста представляет собой интегративную характеристику, обеспечивающую ему более высокий профессиональный статус, более высокую рейтинговую позицию на соответствующем отраслевом рынке труда, устойчиво высокий спрос на его услуги; она определяется качеством личности специалиста и качеством его профессиональной деятельности. Ее уровень зависит от степени соответствия личностных качеств и профессиональных знаний, умений и навыков конкретного специалиста объективным требованиям профессиональной деятельности и социально-экономическим условиям.

Использованные источники:

1. Дукарт С.А., Полицинская Е.В. Экономическая теория. Макроэкономика: учеб. пособие, 2013.
2. Полицинская Е.В. Формирование профессиональных компетенций студентов на основе деятельностного подхода //Образование и саморазвитие. - 2010, - № 2(18). - с. 84-89
3. Лизунков В.Г., Сушко А.В. Анализ дефицитов экономико-управленческих компетенций у бакалавров машиностроения//Научное обозрение. – 2014. – № 10. – С. 152 – 156.
4. Минин М.Г., Лизунков В.Г. Разработка модели формирования экономико-управленческих компетенций бакалавров машиностроения // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6. – С. 880.
5. Politsinskaya E. V. Organization of Independent Work of the Students Using Individual Educational Plans // World Applied Sciences Journal . - 2013 - №. 25(6). - p. 871-874

Тимербаев Д.Ф.
студент 5го курса
Иремадзе Э.О., к.х.н.
научный руководитель, доцент
ГОУ ВПО СФ «Башкирский государственный университет»
Россия, г. Стерлитамак

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УРОВНЯ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «КРАСНЫЙ ПРОЛЕТАРИЙ»

Аннотация: Данная работа об основной финансовой деятельности компании, о принятии управленческих решений, о прогнозировании чистой прибыли предприятия и устойчивости финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: Прибыль, выручка, денежные средства, ОАО «Красный пролетарий».

В условиях рыночной экономики залогом выживаемости предприятий служит их устойчивое финансовое положение, обеспечение которого в настоящее время особенно актуально в производственном секторе экономики.

Современные условия требуют максимального расширения границ прогнозирования, дальнейшего совершенствования способов разработки прогнозов. Чем выше уровень прогнозирования экономических процессов, тем эффективнее планирование и управление этими процессами в будущем.

Предметом данной работы является прогнозирование уровня чистой прибыли. Объектом исследования является предприятие ОАО «Красный пролетарий». Основное преимущество ОАО «Красный пролетарий» – в концентрации на единой площадке полного цикла переработки. Сегодня компания осуществляет полный цикл переработки сырья и производство более 75 наименований продукции[1].

В ходе данной работы было проведено множество количественных и качественных предплановых изысканий, направленных на выяснение будущего экономического состояния и результатов данного предприятия в перспективе[2]. Результатом является прогноз, то есть научно обоснованное суждение о возможных состояниях предприятия ОАО «Красный пролетарий» в будущем, на основании чего можно судить об альтернативных путях и сроках его существования.

С этой целью были решены следующие задачи: рассмотрены основные экономические показатели ОАО «Красный пролетарий» [3], проведен анализ экономических показателей, составлен точечный и интервальный прогноз размера чистой прибыли.

В целях прогнозирования в качестве результативного показателя была принята чистая прибыль. Прибыль – это важнейший показатель эффективности и результативности предприятия. Она является основной целью деятельности предприятия и необходима для дальнейшего его развития. В качестве показателей – факторов, потенциально влияющих на

значение прибыли были использованы следующие финансовые величины: выручка от реализации, текущий налог на прибыль, основные средства производства, запасы готовой продукции, денежные средства и прибыль до налогообложения[4]. В ходе данной работы было выявлено, что существенно значимыми из них являются текущий налог на прибыль, денежные средства и прибыль до налогообложения. В ходе проведения анализа данных показателей были получены следующие результаты: увеличение текущего налога на прибыль на 1% от своего среднего значения приведет к увеличению чистой прибыли в среднем на 0,7%; увеличение денежных средств на 1% от своего среднего значения приведет к увеличению чистой прибыли на 0,1%; увеличение прибыли до налогообложения на 1% от своего среднего значения приведет к увеличению чистой прибыли на 0,9%[5].

На основе построенной модели был составлен прогноз размеров чистой прибыли предприятия ОАО «Красный пролетарий» на два последующих квартала. Результатами прогноза стали следующие величины[6]:

- на 31.12.2014г. размер чистой прибыли предприятия ОАО «Красный пролетарий» составит 4200 345 ден. ед. с верхней границей в 5005 672 ден. ед. и нижней границей в 3323765 ден. ед.;
- на 31.03.2015г. размер чистой прибыли предприятия ОАО «Красный пролетарий» составит 4561 783 ден. ед. с верхней границей в 5212148 ден. ед. и нижней границей в 3778123 ден. ед.

При сохранении сложившихся закономерностей развития прогнозируемая величина попадет в интервал, образованный нижней и верхней границами. Руководству ОАО «Красный пролетарий» следует обратить внимание на величину таких факторов, как текущий налог на прибыль, денежные средства и прибыль до налогообложения, поскольку управление ими способно оказать значительное влияние на величину чистой прибыли.

Использованные источники:

1. Иремадзе Э.О. //Методы многомерного анализа статистических данных // учебное пособие, М-во образования и науки РФ, БашГУ, Уфа, 2012
2. Иремадзе Э.О. //Эконометрические методы и задачи // учебное пособие, М-во образования и науки РФ, БашГУ, Уфа, 2010.
3. Иремадзе Э.О., Сакаева Э.З., Григорьева Т.В., // Прогнозирование и анализ показателей финансовой устойчивости предприятия на основе математического моделирования. // Вестник МГОУ. Серия: Экономика. 2010. № 3. С. 78-88.
4. Иремадзе Э.О., Григорьева Т.В., Даминева Р.М.// __Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития// Воронеж, 2009. Том
5. Иремадзе Э.О., Григорьева Т.В., Валитова Э.Г.//Анализ экономической деятельности предприятия на основе математического моделирования.//

Образование и наука: современное состояние и перспективы развития сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 28 февраля 2013 г.: в 10 частях. //Тамбов, 2013. С. 39-41.

6. Иремадзе Э.О., Григорьева Т.В., Сакаева Э.З.// Эконометрические методы оценки финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия// Современные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 26 частях. // 2013. С. 42-44.

*Тимофеев И.Ю., к.э.н.
старший преподаватель
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

ОЦЕНКА РОЛИ РЕГИОНА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы использования подходов и методов при оценке роли регионов в национальной экономике. Обоснованы предложения по использованию применяемых методов и подходов при оценке роли регионов в национальной экономике.

Ключевые слова: национальная экономика, регион, методы и подходы к оценке роли региона, индекс регионального развития.

Анализ публикаций, посвященных вопросам взаимосвязи развития региональной и национальной экономики, позволил выделить два основных подхода к оценке роли региона в национальной экономике.

Первый подход состоит в оценке роли как арифметического вклада региона в общий результат развития национальной экономики.

Довольно распространенной является схема описания роли региона, в соответствии с которой указываются: 1) доля региона в располагаемых ресурсах экономической территории (экономический район, федеральный округ, страна), составной частью которой он является; 2) доля региона в достигнутом на той же экономической территории результате – в выпуске продукции, полученном доходе. Такая схема используется в работах [2,6].

К первому подходу следует отнести построение всякого рода рейтингов регионов, например, по эффективности использования ресурсов, по инновационной активности, по вкладу в развитие топливно-энергетического комплекса страны [6,8].

Для построения рейтингов применяются различные методы. Е.Е. Киселева выполнила обобщение этих методов, сгруппировав их по следующим признакам: 1) способ обработки информации; 2) способ определения коэффициентов весомости показателей; 3) схемы агрегирования

показателей; 4) способ представления итогового списка; 5) содержанию показателей (факторные, результативные); 6) учёт статического и динамического аспектов [8].

Типичным примером применения первого подхода служит рассматриваемая в работе А.П. Градова возможность оценки роли тех или иных регионов в формировании валового продукта конкретной отрасли [4].

Мы полагаем, что вполне допустимо оценивать роль региона по степени его участия в решении общефедеральных задач, но использовать приведенную выше формулу для оценки экономической эффективности региона нельзя, поскольку:

1) валовой региональный продукт не отражает в полной мере результаты социально-экономического развития региона;

2) как известно, ВРП включает в себя и амортизационные отчисления (4), и заработную плату (3), т.е. в числителе и знаменателе расчетной формулы находятся в основном одни и те же величины. 4 и 3 одновременно рассматриваются как результаты и затраты, что лишает эту формулу экономического смысла.

Арифметический вклад региона в общий результат развития национальной экономики характеризуют коэффициенты локализации, рассчитываемые по формуле:

$$K_{\text{л}} = \frac{\text{доля отрасли в экономике региона}}{\text{доля отрасли в экономике страны}} = \frac{\text{доля региона в отрасли страны}}{\text{доля региона в экономике страны}}. \quad 1)$$

В.В. Дементьев анализирует пока редкую, но перспективную, по его мнению, практику применения проектного управления в региональных органах власти. Он, в частности, отмечает, что в Белгородской, Астраханской областях, в Республике Башкортостан, в г. Красноярск и г. Москва органы исполнительной власти создают необходимую нормативную базу и применяют элементы проектного управления [7].

Тем самым автор признаёт ведущую роль названных регионов в совершенствовании практики управленческой деятельности.

Ра Ха Ев, Е. Сарбашева и С. Кетова отмечают отрицательную роль некоторых регионов, в экономике которых велика доля теневого сектора. Ссылаясь на экспертов, эти авторы называют регионы Дальнего Востока, Северного Кавказа как регионы, в которых в значительной мере не действует российское законодательство [10].

Н.Н. Шохин, рассматривая регион как самостоятельно хозяйствующий субъект, предлагает многообразие количественных и качественных показателей каждой региональной составляющей оценивать в конечном итоге одним интегральным показателем – изменением стоимости. В случае увеличения стоимости – это положительная динамика, при уменьшении – регрессивный итог [13]. Соответственно, если такая оценка будет получена, легко определить интегральную роль региона в национальной экономике.

Первый подход основан на использовании простых методов: то есть, общий результат развития национальной экономики представляет собой сумму результатов региональных экономик. Упрощенная модель, однако, не лишена противоречий. Так, Булгакова Н.В. указывает на то, что большинство наиболее выгодных и эффективных в настоящее время видов деятельности реально уменьшают экономический потенциал территории. Уменьшение потенциала, как следствие экономического процесса, возникает в результате несбалансированного использования ресурсов [3].

В сфере производства объективная оценка роли объекта управления строится на соотношении полученных результатов и располагаемых ресурсов. Применительно к оценке вклада региона в обеспечение продовольственной безопасности, В.Л. Аничин и А.С. Середин предлагают рассчитывать индекс регионального вклада в продовольственную безопасность страны по следующей формуле:

$$I_{pa} = \frac{P_i}{\sqrt[n]{\prod_{j=1}^n r_{ij}}}, \quad 2)$$

где p_i - доля региона в общем объеме производства i -го продукта (например, белков, жиров, углеводов); r_{ij} - доля региона в общем объеме располагаемого j -го ресурса (площадь сельскохозяйственных угодий, трудовые ресурсы), необходимого для производства i -го продукта [1].

Например, при доле Белгородской области в общероссийском производстве белка 3,24% (2008 г.), доля этой области в располагаемой площади сельхозугодий составила 1,23%, а в численности трудоспособного сельского населения – 0,97%. В итоге индекс регионального вклада Белгородской области по белку в 2008 г. составил 2,96 [1]:

$$I_{pa} = \frac{3,24}{\sqrt[3]{1,23 \times 0,97}} = 2,96.$$

Включение в состав индекса других располагаемых ресурсов, например, основных и оборотных производственных фондов, по мнению В.Л. Аничина и А.С. Середина, нецелесообразно по двум основным причинам. *Во-первых*, в связи с тем, что невозможно точно оценить обеспеченность хозяйств населения производственными фондами. *Во-вторых*, потому что отношение выпуска сельхозпродукции к объёму применяемых производственных фондов в условиях интенсификации производства, как правило, уменьшается, а значит, включение показателя доли региона в объёме производственных фондов в подкоренное выражение индекса будет формально означать ориентацию на экстенсивный способ развития, с помощью которого нельзя решать большинство народнохозяйственных задач.

По формуле (2) могут быть построены индексы и для других сфер

экономики, что позволит комплексно оценивать вклад регионов в экономическую безопасность, например с использованием интегрального индекса:

$$I_{эб} = \prod_{k=1}^m I_k, \quad 3)$$

где $I_{эб}$ – интегральный индекс вклада региона в экономическую безопасность страны; I_k – индекс регионального вклада по k -ому виду деятельности [1].

Рассмотренный подход применим и к оценке роли региона в национальной экономике. Но для этого необходимо предварительно уточнить, что подразумевается под ролью региона. Мы исходим из того, что, прежде всего, следует определить доминирующие интересы

Очевидно, что приоритетными являются национальные интересы и интересы региона, представляющие интересы большинства граждан. Формализовать их можно показателями, характеризующими качество жизни населения [3,12].

А.В. Швецов считает, что развитие регионов (а значит и роль регионов в национальной экономике – прим. авт.) можно оценивать несколькими способами, например, по индексу развития человеческого потенциала, комплексу социально-экономических показателей или построением и анализом модели макроэкономического равновесия. Каждый из трёх названных способов имеет свои преимущества и недостатки. Так, недостатком большинства представленных в литературе рейтинговых систем он называет использование для их построения высоко коррелированных показателей, что делает непригодным не только прямое использование регрессионных моделей в построении рейтинговой оценки, но и использование Евклидовой метрики в качестве меры расстояния между объектами. Лучший вариант, по мнению А.В. Швецова, заключается в синергетическом подходе и комплексном использовании названных выше способов [14].

По нашему мнению, проблемы с построением регрессионных моделей не должны рассматриваться как приоритетные в вопросе эффективного государственного регулирования экономики. Большинство показателей социально-экономического развития взаимосвязаны, в том числе уровень жизни, продолжительность жизни и образование. Проблема эндогенности переменных – это проблема эконометрики, но не проблема региональной экономики [12].

Второй подход состоит в оценке роли региона как системного вклада в развитие национальной экономики, который учитывает возможность влияния развития одного региона на развитие другого региона, а также – взаимного влияния развития региона и развития национальной экономики в целом (причем влияния в обоих случаях как положительного, так и отрицательного).

Гусев А.Б. отмечает, что по мере увеличения неравенства между богатыми и бедными регионами уменьшаются возможности межрегионального перелива капитала, что приводит к нарушению рыночного механизма обеспечения равномерного развития территории страны, и актуализируется вмешательство государства [6].

А.Г. Гранберг, В.И. Суслов и С.А. Суспицын рассматривают национальную экономику как пространственно неоднородный организм, функционирующий на основе вертикальных (центр–регионы) и горизонтальных (межрегиональных) экономических взаимодействий. Решение оптимизационной межрегиональной математической модели определяет состояние, оптимальное по Парето. Оно может быть улучшено для одних регионов только за счёт ухудшения положения других регионов [5].

Ряд авторов допускают применение обоих рассмотренных выше подходов. При этом, наибольшее применение для оценки роли регионов в национальной экономике, на наш взгляд имеют следующие методы:

- метод системного анализа, предусматривающий комплексное изучение проблем, структуры хозяйства, природно-экономических условий и особенностей;
- балансовый метод;
- индикативный метод, используемый для определения специализации регионов;
- сравнительно-статистический метод;
- метод экономико-математического моделирования.

Особое место занимают методы, посредством которых оценивается эффективность управления развития региональной экономики [9].

Дж.Д. Сакс и Ф.Б. Ларсен [11], обобщая идеи Я. Тинбергена, изложенные в работе [15], отмечают, что, *во-первых*, правительственные органы должны выбрать конечные цели экономической политики, что обычно делается в терминах максимизации функции общественного благосостояния. Далее, используя функцию общественного благосостояния, они определяют целевые показатели, к достижению которых стремятся. *Во-вторых*, правительственные органы должны оценить, какими политическими инструментами располагают. *В-третьих*, они должны иметь в своем распоряжении модель экономики, связывающую целевые показатели и инструменты их достижения, что позволит выбрать оптимальный масштаб применяемых политических мер [11].

Используемые подходы и методы при оценке роли регионов в национальной экономике позволяют сформировать группу оценочных показателей для стимулирования достигнутого уровня регионального развития, а также являются отправной точкой для более глубокого анализа развития регионов и разработки управляющих воздействий на развитие регионов.

Использованные источники:

1. Аничин В.Л. Региональный вклад в обеспечение продовольственной безопасности России / В.Л. Аничин, А.С. Середин // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2010. – № 11(68). – С. 57-60.
2. Бахтизин А.Р. Сравнительные оценки инновационного потенциала регионов Российской Федерации / А.Р. Бахтизин, Е.В. Акинфеева // Проблемы прогнозирования. – 2010. – № 3. – С. 73-81.
3. Булгакова Н.В. Оценка эффективности региональных инвестиционных проектов, как основных инструментов создания условий устойчивого экономического роста производства [Электронный ресурс] / Н.В. Булгакова, К.В. Шураева // Управление экономическими системами : электронный научный журнал. – 2010. – № 4(24). – С. 440-446. – Режим доступа: <http://www.uecs.ru/uecs-24-242010/item/274-2011-03-25-06-55-18>
4. Градов А.П. Национальная экономика / А.П. Градов. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2005. – 240 с.
5. Гранберг А.Г. Экономико-математические исследования многорегиональных систем / А.Г. Гранберг, И.П. Суслов, С.А. Суспицын // Регион: Экономика и Социология. – 2008. – № 2. – С. 120-150.
6. Гусев А.Б. Оценка влияния межрегионального экономического неравенства на макроэкономический рост / А.Б. Гусев // Наука. Инновации. Образование. – 2011. – Вып. 10. – С. 235-244.
7. Дементьев В.В. Проектное управление в системе стратегического планирования [Электронный ресурс] / В.В. Дементьев // Бюджет. – 2012. – № 8. – Режим доступа: <http://bujet.ru/article/200687.php>.
8. Киселева Е. Е. Современная практика использования рейтинговых исследований в региональной экономике // Экономика и управление. – 2005. – № 1. – С. 25-29.
9. Найденова Р.И. Теоретические основы государственного регулирования экономического развития регионов / Р.И. Найденова // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации: междунар. научно-теоретич. журнал. 2006. №2(16). – с. 31-35.
10. Ра Ха Ев. Есть ли у России единое экономическое пространство? / Ра Ха Ев, Е. Сарбашева, С. Кетова // Общество и экономика. – 2008. – № 10-11. – С. 67-83.
11. Сакс Дж. Д. Макроэкономика. Глобальный подход / Дж. Д. Сакс, Ф.Б. Ларрен ; пер. с англ. – М.: Дело, 1996. – 848 с.
12. Тимофеев И.Ю. Перспективы использования методов оценки роли региона в национальной экономике / И.Ю. Тимофеев // Научное обозрение. – 2013. – №9. – С. 654-657
13. Шохин Н.Н. Анализ методик оценки деятельности региональных органов власти / Н.Н. Шохин // Инновации и инвестиции. – 2009. – № 1. – С. 52-54.
14. Швецов А.В. Сравнительный анализ концепций оценки уровня развития региона / А.В. Швецов // Вопросы экономики и права. – 2011. – № 4. – С.

235-243.

15. Tinbergen J. On the Theory of Economic Policy. Amsterdam: North Hollsnd, 1952.

Тимофеева О.В.
студент 2 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВПО Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина
Россия, г. Ульяновск

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье проанализирована динамика условий потребительского кредитования российскими банками в 2013-2014 гг. Рассмотрены проблемные вопросы кредитования российской экономики.

Ключевые слова: потребительский кредит, условия кредитования, задолженность по кредитам, платежеспособность населения, закредитованность населения, проблемы кредитования.

На сегодняшний день все большую обостренность получают проблемы кредитования в России, вызванные, главным образом, общим кризисным состоянием экономики Российской Федерации и проблемами, которые появились еще тогда, когда Америка попала в ипотечный капкан.

Думая, что проблемы Америки решать она будет сама, а наша страна будет дальше заниматься развитием своей экономики, мы ошибались. Получилось так, что эта информация ввела в панику весь мир, особенно способствовали этому СМИ. Испугавшись, вкладчики, побежали снимать деньги со своих депозитных счетов, оставляя банки без их рабочего инструмента. Поскольку средства, которые вкладывали дебиторы, были отданы под займы, то банки, не имеющие резервных запасов, не смогли выполнить требования вкладчиков, и были вынуждены объявить о своем банкротстве.

Анализируя кредитные заявки россиян с января 2012 г. можно сделать вывод, что уровень одобрения по кредитам снизился в 3 раза. По данным объединенного кредитного бюро (ОБК) в 2012 г. 15,4% заявок по предоставлению кредита были одобрены, а с июля 2014 г. – этот процент сократился до 5,3%, то есть получил одобрение и был выдан только каждый 20-ый кредит. Резко сократился показатель approval rate по итогам 2012 г., и в I квартале 2013 г. составил 8,3% [1].

С января 2014 г. уровень одобрения кредитных заявок достиг 5,8%. В 2014 г. наблюдается ужесточение требований к заемщикам со стороны банков, и следствие этому, снижение уровня одобрения кредитов гражданам. Одобрение кредитов в некоторых банках снизили в 4-5 раз [1]. В следующем году ожидают укрепления этой тенденции.

Несколько факторов оказывают влияние на ужесточение кредитной политики. Одним из факторов являются действия Центробанка, направленные на повышение ставки по необеспеченному кредитованию на различные нужды. В 2010-2012 гг. потребительские кредиты достигли небывалых размеров, и общая просроченная задолженность по ним составила более 800 млрд руб. [1].

Анализируя банковскую систему 2014 г. приходим к выводу, что однозначного ответа на этот вопрос нет – эксперты расходятся во мнениях, и какой-либо стабильности в кредитовании населения не произошло.

Согласно статистике, каждый четвертый гражданин Российской Федерации имеет кредит в банке или кредитную карту [2]. Кредитные организации пользуются тем, что население не может накопить необходимую сумму на покупку товара или недвижимости, т.к. хотят всё сразу. Кредиты предлагаются заемщикам под высокие процентные ставки и включают ещё в себя скрытые комиссии.

Ипотечное кредитование сталкивается с такой основной проблемой, как низкая платежеспособность населения. Первоначальные взносы в размере 10-30% от стоимости люди не могут внести, хотя регулярно официально получают зарплату, т.к. для них это становится непосильно.

Вторая проблема кредитования в России в 2014 г. – это высокие процентные ставки, которые коммерческие и государственные банки задают, отталкиваясь от ключевой ставки Центрального банка.

В России рынок потребительского кредитования растет. На начало 2014 г. общий объём кредитов, выданных населению составил 10,4 трлн руб. Если обратиться к такому параметру как доля кредитов в ВВП, то эта цифра небольшая и составила в 2014 г. всего 17%. А в других странах с развитым финансовым сектором процент будет значительно больше. Например, в Америке такое соотношение достигает 80%, а во Франции - 95% [2].

А с другой стороны, если посмотреть на эти 10 трлн — это единственные возможности населения и граждан оплачивать свои кредиты. Но посмотрим на этот вопрос с другой стороны. Значит, семья тратит около 21% своего семейного бюджета на выплату по кредитам. Сравним долю расходов россиян на погашение кредитов с показателями других стран. В Германии этот показатель достигает 3%, в Америке — 10%, а во Франции - 12% [3].

Эти 10 трлн можно разделить на три группы. Первая — это ипотека, которая менее рискованна и уровень задолженности по ней составляет 13%. Вторая – это автокредиты с уровнем просроченной задолженности около 5%. Третья - это необеспеченные потребительские кредиты, которые являются наиболее рискованными и уровень просрочки по ним достигает 10% [3].

Для подачи заявки на потребительский кредит в 2014 г. не составлял никаких проблем. Банки одобряют заявки по потребительским кредитам разным слоям населения, в том числе студентам и пенсионерам. Пользуясь

услугами банка, население не всегда отдаёт себе отчет в том, способны ли они будут погасить кредит в полном объёме и в срок, указанный банковской организацией. Это происходит потому, что население хочет приобрести новую бытовую технику или что-то еще, а в это время кредиторы заверяют потребителей в том, что кредит это удобно, недорого и легко. В сложившихся условиях оказалось востребовано рефинансирование или перекредитование потребительских кредитов — когда один банк выкупает кредит клиента другого банка под свои условия.

Выплата по кредитам в 21% из семейного бюджета – это довольно-таки ощутимая сумма. Такой высокий процент выплат является следствием того, что процентные ставки по потребительским кредитам являются завышенными. Но встречаются даже случаи, когда банк выдает кредит под 50% годовых.

В связи с повышением ключевой ставки Центрального банка (для сдерживания инфляции) банки повысили стоимость кредитов с 12-15% до 25-40% (рис. 1). А некоторые системообразующие (ВТБ, Сбербанк, Россельхозбанк, Уралсиб) даже стали повышать ставки по уже выданным ранее кредитам.



Рисунок 1 – Процентные ставки по потребительским кредитам, предоставляемым ведущими российскими банками в 2014 г.

Из-за того, что ситуация с потребительскими кредитами нестабильная, Центробанк выразил озабоченность, так как большая часть населения страны имеет непогашенные кредиты. Вследствие этого Центробанк предлагает увеличить уставный капитал банков. Также Центробанк намерен в будущем снизить процентные ставки на 10-15 п.п. и запретить выдачу потребительских кредитов со ставкой более 45%.

Банки же пока не намерены снижать кредитные ставки. В 2014 г. произошло повышение ставок, что составило в некоторых банках до 60%

годовых. Причина этого заключается в том, что на финансовом рынке происходит нехватка ликвидных активов из-за высокой просроченной задолженности и закредитованности населения. Помимо увеличения процентных ставок, ужесточается механизм выдачи потребительских кредитов.

В таблице 1 представлены условия потребительского кредитования Сбербанка в 2013-2014 гг.

Таблица 1 – Виды и условия потребительского кредитования в Сбербанке России в 2013-2014 гг.

Виды потребительских кредитов	Сумма, руб.	Ставка	Срок
2013 г.			
Без обеспечения	15000-1,5 млн.	от 17,5 % до 25,5 %	до 5 лет
Под поручение частных лиц	15000- 3 млн.	от 16,5 % до 24,5 %	до 5 лет
Под залог объектов недвижимости	1-10 млн.	от 13,5 % до 15,5 %	до 7 лет
2014 г.			
Без обеспечения	15000-1,5 млн.	от 27,5 % до 35,5 %	до 5 лет
Под поручение частных лиц	15000- 3 млн.	от 26,5 % до 34,5 %	до 5 лет
Под залог объектов недвижимости	1-10 млн.	от 13,5 % до 15,5 %	до 7 лет

Анализируя и сравнивая ставки потребительского кредита без обеспечения в Сбербанке за 2013-2014 гг., следует отметить тенденцию увеличения ставок с 17,5%- 25,5% в 2013 г. до 27,5%- 35,5% в 2014 г. Увеличение произошло на 10 п.п. Анализируя другие потребительские кредиты населению, можно отметить опять-таки повышение ставки на 10 п.п. в сравнении 2013 г. и 2014 г. Это говорит о том, что ставки потребительского кредита очень высоки для населения и вероятность просроченности задолженности тоже будет расти.

В 2015 г. законодательством принято введение ограничений кредитных ставок. Если, к примеру, взять автокредиты, то они не будут выше 31% годовых, а вот рост потребительских нецелевых кредитов возможен до 47% годовых [1]. Вследствие этого повышенные риски банки уже не смогут компенсировать более высокими ставками. Это отобразится на состоянии кредитного рынка.

Еще в 2013 г. российские банки принимали меры, которые были направлены на снижение кредитной ставки для граждан Российской Федерации. Поэтому, ужесточили модели кредитного рейтинга при оценке новых заемщиков, стали проводиться дополнительные проверки. Принятые меры привели к улучшению качества активов. В некоторых банках показатель неплатежеспособности снизился — с 2,5 до 0,5 [1].

Один из главных финансистов организации MoneyMan предполагает, что 2015 г. станет годом риск-менеджмента [1]. По нашему мнению, в 2015 г. ожидается, что доступ к проверкам микрофинансовых и банковских организаций будет усложнен. Это может привести к снижению уровня одобрения займов. Поэтому, если правительство страны не поможет

развитию кредитования малого и среднего бизнеса, то ситуация в экономике, на наш взгляд, едва ли нормализуется.

Использованные источники:

1. Банки стали в три раза реже одобрять заявки на кредит [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://izvestia.ru/news/581485>. - Загл. с экрана.
2. Проблемы кредитования в России [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://dengi.maximedia.ru/problemu-kreditovaniya-v-rossii/>. - Загл. с экрана.
3. Потребительские кредиты в России [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://creditbery.ru/credits/potreb/potrebitelskie-kredity-v-rossii.html#ixzz3Mih9By1N>. - Загл. с экрана.
4. Нейф, Н.М. Бюджетная система Российской Федерации / Н.М. Нейф, М.Л. Яшина: учебное пособие для студентов высших аграрных учебных заведений, обучающихся по специальности 080105.65 «Финансы и кредит». – Ульяновск: ФГОУ ВПО Ульяновская ГСХА, 2011. – 293 с.
5. Нейф, Н.М. Финансы и кредит: Учебное пособие для бакалавров, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент» / Н.М. Нейф, М.Л. Яшина. – Ульяновск: Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина, 2013. – 304 с.
6. Трескова, Т.В. / Кредитование АПК: проблемы и перспективы / Т.В. Трескова, М.Л. Яшина // European Social Science Journal. 2011. – № 2. – С. 359-366.
7. Яшина, М.Л. Деньги. Кредит. Банки: Учебное пособие для бакалавров, обучающихся по направлению подготовки «Экономика». Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина / М.Л. Яшина, Н.М. Нейф. Ульяновск, УГСХА, 2012. - 268 с.
8. Яшина, М.Л. Проблемные вопросы формирования доходов бюджетной системы России / М.Л. Яшина // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2011. – № 7. – С. 37-40.
9. Нейф, Н.М. Управление структурой капитала сельскохозяйственных организаций на основе оценки эффективности использования заемных средств / Н.М. Нейф, М.Л. Яшина В сб.: Дни науки. Технология управления в инновационной экономике. Материалы научно-практической конференции. Уральский гуманитарный институт. 2012. – С. 109-118.
10. Яшина, М.Л. Оценка эффективности использования заемного капитала сельскохозяйственными организациями / М.Л. Яшина // В сборнике: Аграрная наука: современные проблемы и перспективы развития. Международная научно-практическая конференция, посвященная 80-летию со дня образования Дагестанского государственного аграрного университета имени М.М. Джамбулатова. 2012. – С. 1179-1188.
11. Яшина, М.Л. Состояние и проблемы кредитной доступности предприятий аграрной сферы экономики / М.Л. Яшина, Н.М. Нейф // European Social Science Journal. 2011. – № 2. – С. 351-358.

12. Нейф, Н.М. Повышение кредитной доступности сельскохозяйственных организаций / Н.М. Нейф, М.Л. Яшина. В сб.: Молодежь и наука XXI века. Материалы III Международной научно-практической конференции. – Ульяновск: ФГОУ ВПО Ульяновская ГСХА, 2010. – С. 271-275.

*Титкова Л.П.
старший преподаватель
кафедра "Экономика и финансы"
Финансовый университет при Правительстве РФ
Новороссийский филиал
Россия, г. Новороссийск*

СОВРЕМЕННЫЙ БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ – ПРОБЛЕМЫ И ПАРАДОКСЫ

Аннотация

В статье рассматриваются парадоксы бухгалтерского учета, связанные с формированием его процедуры и соблюдения принципов бухгалтерского учета.

Ключевые слова:

Бухгалтерская информация, заинтересованные пользователи, парадокс в бухгалтерском учете, учетная процедура, учетные принципы, прибыль или убыток, положения по бухгалтерскому учету, учетная политика.

Введение

Замечательный русский экономист и философ Булгаков С.Н.(1871-1944) говорил в свое время: «В центре всех вопросов науки стоит все-таки вопрос о самом человеке, и наука не только не может забыть о нем, но каждая по-своему и на своем языке пытается решить этот вопрос или давать материал для его решения».

Это очевидно, что все науки – о человеке, так или иначе, существуют для него.

Экономика – это наука, которая изучает использование человеком материальных и духовных благ. Успешность этого использования выражается в финансовом результате – прибылях или убытках.

Бухгалтерская наука имеет своим предметом методы исчисления этого результата. Эти методы сложные и приводят они к выводам, которые часто бывает трудно понять.

Данная статья рассказывает не о том, что практически делает бухгалтер, не описывает бухгалтерскую процедуру, а показывает что за ней подчас скрыто. А скрыта за ней проблема, т.е. сложный вопрос, задача, требующая решения, исследования и т.д. Проблемы, возможно, связаны с формированием учетной процедуры, методологией и ее влиянием на учетную политику экономических субъектов.

Цель данной статьи – попытка обозначить те положения, которые на

первый взгляд не являются парадоксальными, но, являясь таковыми, требуют большого теоретического осмысления.

1. Парадоксы бухгалтерского учета – сущность и причины возникновения.

Под парадоксом в науке понимают логическое противоречие, неизбежно возникающее в тех или иных фундаментальных, или существенных положениях.

В системе бухгалтерского учета парадоксы есть следствие применения процедуры и выбранных учетных принципов. Принципы должны решать, т.е. устранять проблемы и когда это не осуществляется – обязательно возникает парадокс. От глубины осмысления и разрешения парадоксов зависит успех любой деятельности, в том числе бухгалтерской.

Рассмотрим ситуации, которые являются типичными для экономического субъекта, цель работы которого - получение прибыли.

1.1. Товары проданы (услуги оказаны), но деньги не поступили.

Парадоксальность ситуации заключается в возможности или невозможности признать в этом случае наличие прибыли.

Если прибыль будет признана сразу же после отгрузки ценностей, так как в этом случае момент реализации может совпадать с моментом перехода права собственности, то, как бы это ни выглядело убедительно с юридической точки зрения, на практике всегда может возникнуть положение, когда при наличии прибыли (иногда очень большой), предприятие оказывается неплатежеспособным. Это означает, что его сотрудники не могут получить зарплату, а само предприятие может быть объявлено банкротом.

И, действительно, пока ценности (услуги) не будут оплачены, в активе баланса они будут числиться как дебиторская задолженность. В пассиве же баланса возникает прибыль, в то время как это не прибыль, а только право на нее, т.е. «псевдоприбыль». Ее появление обязывает к выплате дивидендов, налогов, а наличных денег для этого нет.

Следовательно, отгрузка товаров (оказание услуг) как момент реализации искажает истинное состояние пассива баланса. Если же признать, что прибыль появляется только после оплаты ценностей и, следовательно, момент реализации не совпадает с моментом перехода права собственности на них, то, как бы это ни выглядело убедительно с экономической точки зрения, на практике это приведет к занижению прав фирмы (искусственно уменьшена дебиторская задолженность) и стоимости ее активов.

Таким образом, оплата как момент реализации искажает истинное состояние актива баланса. Суть парадокса вызвана тем, что хозяйственная сделка, отражаемая в учете, имеет две стороны и может считаться завершенной только после отгрузки и оплаты ценностей. Но необходимо остановиться на одном моменте: то ли на отгрузке товаров или оказании

услуги, то ли на их оплате. Практическая значимость парадокса состоит в том, что при его разрешении возможно в целях бухгалтерского учета выбрать один вариант возникновения прибыли, а в целях налогового учета — другой.

1.2. Денег нет, а прибыль в отчетности есть.

Весьма возможный вариант: фирма продала товары и купила ценности. В активе по кассе и на расчетном счете будет числиться ничтожная денежная наличность, а в пассиве — весьма значительная прибыль. Например, фирма продала за 800 тыс. руб. товары, обошедшиеся ей в 700 тыс. руб., получив прибыль в 100 тыс. руб. Затем на всю выручку она купила новую партию товаров или основные средства. Наличных денег у нее не будет, но прибыль в 100 тыс. руб. останется.

Аналогичное положение возникает при отражении расходов будущих периодов. Например, оплачена вперед аренда основных средств. На данный отчетный период будет отнесена доля только текущего периода, следовательно, прибыль будет значительной, а денег может и не быть. Во всех случаях фирма должна будет выплатить премии своим сотрудникам, дивиденды собственникам, проценты кредиторам и налоги финансовым органам исходя из суммы прибыли, не подкрепленной деньгами.

Этот парадокс требует введения принципа временной определенности, т.е. соответствия понесенных затрат полученным доходам.

1.3. Прибыль есть, а предприятие объявлено банкротом.

В этом случае полученные в результате хозяйственной деятельности деньги экономический субъект вложил в нереализуемые активы. Это крайний случай предыдущего парадокса.

1.4. Деньги есть, а прибыли нет, есть убыток.

Продана большая партия товаров по цене ниже себестоимости, или начислена кредиторская задолженность, или созданы за счет денежных средств экономического субъекта большие финансовые резервы. В этом случае фирма может иметь мощные финансовые ресурсы, но не может платить своим сотрудникам премии, собственникам дивиденды и т.п., ибо деньги есть, а прибыли нет. Это прямое следствие принципа осмотрительности.

1.5. Имущественная масса увеличилась, а прибыли нет.

Сам по себе рост имущественной массы не свидетельствует о наличии прибыли (повышены цены на имущество, поступили какие-то новые ценности или получены средства целевого назначения). Например, предприятие провело переоценку основных средств. Дебетуя счет «Основные средства», оно увеличивает стоимость своей имущественной массы, но данное увеличение было бы ошибочно относить в кредит счета «Прибыли и убытки».

Положение осложняется, если предприятие получает какие-либо средства безвозмездно. В этом случае все зависит от требований

нормативных документов: если действует налоговая концепция, то бухгалтер относит это поступление в кредит счета «Прибыли и убытки», что, строго говоря, неверно, ибо финансовые результаты от хозяйственной деятельности смешиваются с безвозмездным приростом средств. И в определенном смысле нарушается принцип непрерывности деятельности предприятия.

1.6. Имущественная масса и прибыль увеличились.

Логически и очевидный вариант, по существу аналогичный предыдущему, но предполагает методологические решения, позволяющие зачислять такой прирост как прибыль.

Например, при инвентаризации выявлен излишек товаров, его покупная стоимость относится на кредит счета «Прибыли и убытки». Таким образом, имущественная масса увеличивается за счет смешивания результатов хозяйственной деятельности и вследствие событий, которые с работой экономического субъекта и его усилиями никак не связаны. Тут нарушается принцип осмотрительности.

1.7. Имущественная масса уменьшилась, а прибыль не изменилась.

Например, у фирмы распоряжением собственника изъяты средства или, что наиболее часто случается, в результате каких-либо непредвиденных действий возникла недостача, которую неизвестно как возместить. Недостача будет отражена в пассиве, пока ее не представят как дебиторскую задолженность, а если не найдут виновного, то в последующие периоды ее спишут на убытки экономического субъекта.

Парадокс заключается в том, что подобные факты хозяйственной жизни, с одной стороны, нельзя относить на результатные счета, а с другой — они с неизбежностью уменьшают действительно величину имущественной массы. Этот парадокс — следствие принципа полноты, ибо в балансе должно быть полностью представлено финансовое положение фирмы. И хотя недостача выявлена, но пока не ясно, за счет Кого ее списать, она должна числиться в балансе. Из парадокса 1.7 вытекает парадокс 1.8.

1.8. Имущественная масса и прибыль уменьшились.

Логически это самый очевидный вариант, но, повторяя парадокс 1.7, можно отметить: парадокс 1.8 возникает только в том случае, если материальные, а не только денежные потери согласно методологии относятся на счет «Прибыли и убытки». Таким образом, имущественная масса уменьшается вследствие смешения результатов хозяйственной деятельности и событий, которые с работой экономического субъекта и его усилиями никак не связаны. Тут также возникает принцип полноты.

1.9. Имеется реальный убыток, но показана номинальная учетная прибыль.

Например, предприятие затратило какие-то средства на оборудование. Затраты окупятся через t лет, следовательно, t лет предприятие будет работать в убыток. Однако с точки зрения бухгалтера прибыль показывается

за каждый месяц в течение t лет. Это так называемый парадокс «мертвой точки» швейцарского бухгалтера И.Ф. Шера (1846 — 1924). Бухгалтеры снимают этот парадокс, опираясь на принцип рациональности.

1.10. Имеется реальный убыток, но предприятие обязано уплатить налог с прибыли.

Например, организация «А» заимствовала у организации «В» средства, их возвращение потребовало от организации «А» дополнительных затрат, которые выступают как бесспорный убыток. Но нормативные акты гласят - убыток от бесхозяйственности не освобождает организацию «А» от уплаты налога на прибыль. Это следствие концепции двух учетов: бухгалтерского и налогового. Вместе с тем это и следствие принципа приоритета содержания перед формой, только действующего наоборот, т.е. приоритета формы над содержанием.

1.11. Прибыль, исчисленная за все время существования предприятия, не может быть равна сумме прибылей, исчисленных за каждый отчетный период.

Это связано с переоценками, изменениями нормы амортизации и всевозможными колебаниями в учетной политике экономического субъекта. При этом надо помнить, что подлинная величина прибыли, полученной с момента возникновения экономического субъекта до его ликвидации, исчисляется как разность между полученным и вложенным капиталом. Это проявление в негативном ключе принципа последовательности учетной политики.

1.12. Прибыль, показанная в балансе (или в отчете о финансовых результатах), не равна налогооблагаемой прибыли.

Это связано с неустойчивой системой налогообложения и противоположностью интересов тех лиц, которые заняты в хозяйственных процессах. Отсюда вытекает более общий парадокс: каждая группа заинтересованных лиц, преследуя свои интересы, настаивает на своей методологической концепции.

Например, администрация экономического субъекта решила применить ускоренную амортизацию, что явно ей выгодно, так как данный подход уменьшает величину налогооблагаемой прибыли. Но, этот, же подход невыгоден налоговым органам, так как уменьшает доходы государственного бюджета. Иногда стороны делают вид, что ничего не случилось, ведь экономический субъект, первые годы, недоплачивая налог на прибыль, в последующее время уплатит его полностью.

Однако это не совсем так. Во-первых, в последующие годы объем прибыли предприятия может быть меньше, более того, он может вообще оказаться в убытке. Во-вторых, в результате инфляции предприятие может платить те же суммы, но реальная их величина будет значительно меньше. И, наконец, в-третьих, деньги в данный момент имеют большую ценность, чем деньги в будущем.

Этот парадокс — следствие проблемы двух учетов: бухгалтерского и налогового.

1.13. Одна и та же сумма может рассматриваться или как прибыль, или как убыток.

Например, выплатили дивиденды. Это с одной стороны, часть прибыли фирмы, но с другой — ее расход. Или служащий потратил N руб. на командировку, ему возмещают расходы, однако налоговые органы увеличивают сумму прибыли на $(N - M)$ руб., считая только M руб. расходами, а $(N - M)$ руб. — доходом сотрудника, ездившего в командировку. Таким образом, $(N - M)$ руб. будут, с одной стороны, расходами экономического субъекта, с другой — доходом сотрудника фирмы

Это своеобразное проявление принципа имущественной обособленности: трактовка разная, а сущность одна.

1.14. Один и тот же объект может быть отнесен как к основным средствам, так и к оборотным средствам.

Например, куплены две одинаковые машины: одна за X руб., другая за Y руб. И очень может быть, что первая машина будет оприходована как основные средства, а вторая включена в материалы. С точки зрения имущественной обособленности тут ничего не произошло, но какой-то критерий необходим. Или куплены две одинаковые машины: одна — для перевозки грузов, другая — для перепродажи. Первая машина будет оприходована как основные средства, а вторая — как товары. В данном случае надо говорить о принципе существенности.

1.15. Один и тот же объект можно списать сразу на расходы, или же по частям за весь период эксплуатации.

Например, предприятие купило лампу за 11 тыс. руб. (лампа поступила и оприходована на склад 9 марта, деньги за нее переведены 7 апреля, в эксплуатацию она поступила 2 июня). Спрашивается: когда у предприятия возникают расходы и соответственно когда уменьшается прибыль? Теоретически возможны четыре решения:

- расходы возникли 4 апреля, когда были заплачены деньги; следовательно, расходы марта равны нулю, доходы апреля должны быть уменьшены на 11 тыс. руб.;

- расходы возникли 9 марта, когда лампа поступила в распоряжение экономического субъекта, у него возникло обязательство оплатить долг в 11 тыс. руб.; соответственно должны быть уменьшены доходы марта;

- расходы возникли тогда, когда лампа была передана в эксплуатацию, т.е. 2 июня; 9 марта поступление лампы на предприятие не было расходом, а имело место только изменение структуры актива предприятия, т.е. вместо наличных денег имущество было представлено в материальной форме инвентаря;

- расходы могут возникнуть не на какой-то отдельный

фиксированный момент, а за период, в котором эта лампа эксплуатировалась, допустим, ее эксплуатировали 5 лет; тогда 110 тыс. руб. будут распределены на пять лет, т.е. по 22 тыс. руб. в год, и соответственно расходы марта, апреля или июня составят 1,83 тыс. руб.; прибыль фирмы будет также уменьшаться в течение пяти лет на 1,83 тыс. руб., каждый месяц.

Таким образом, если администрация экономического субъекта хочет вести учет по вариантам 1, 2 или 3, то лампа должна считаться оборотным средством, если по варианту 4 — основным средством. Выбранный вариант меняет величину прибыли, придавая ей сугубо субъективную трактовку. Здесь мы сталкиваемся с принципом своевременности и разной трактовкой принципа временной определенности фактов хозяйственной жизни.

1.16. Сумма средств экономического субъекта по их исторической стоимости, не равна стоимости самого экономического субъекта как единого целого.

Это как бы парадокс из пьесы «Вишневый сад». У Раневской убыточное имение. Лопахин предполагает разбить его на участки и продать их. Выручка от продажи участков будет значительно большей, чем от продажи имения целиком. Разность между этими величинами называется гудвил (good-will). Обычно гудвил имеет положительное значение (в случае с «Вишневым садом» — отрицательное). Это действие принципа приоритета содержания перед формой, но в современной методологии бухгалтерского учета называется эффектом «Вишневого сада».

1.17. Реально актив есть, но отсутствует в отчетности.

Например, одни и те же объекты, могут быть, одновременно списаны в расход, и тут же приняты в эксплуатацию. Согласно синтетическому учету их уже нет, а в аналитике должен быть обязательно показан. Допустим, куплена вещь по цене 5 тыс. руб. Ее приходуят, закрепляя за материально ответственным лицом, а бухгалтер сразу списывает этот объект в расход.

Здесь уместен принцип непротиворечивости.

1.18. Объект изношен, но его продолжают эксплуатировать.

Достаточно распространенное явление, свидетельствующее в том, что учетные данные об амортизации, например, основных средств мало связаны с действительным износом этих объектов. Отсюда остаточная стоимость основных средств не отражает их действительную стоимость. Более того, ликвидационная стоимость объекта имеется, а в условиях инфляции обычно и бывает, выше первоначальной. Неслучайно в советский период существовало такое явление как - «переамортизация». Так, если стоимость основного средства была полностью амортизирована, но объект продолжал эксплуатироваться, то амортизация продолжала начисляться вплоть до момента его ликвидации. И это тоже относится к принципу непротиворечивости.

1.19. Учетный остаток почти никогда не равняется фактическому

остатку.

Связано это с ошибками в учете, процессами естественной убыли ценностей, хищениями, порчей и т.д. Резервирование возможных недостат не снимает парадоксальности ситуации, так как величина начисляемого резерва не может быть равна сумме фактически возникающей недостачи. Кроме того бухгалтеры часто сталкиваются не только с недостачами, но и с излишками. В данном случае мы имеем дело с принципом непротиворечивости.

1.20. Дебиторская задолженность (даже если она резервировалась) никогда не может полностью отражать суммы, которые будут реально получены

Связано это с тем, что не все дебиторы гасят свою задолженность, а те, кто гасит, не всегда оплачивают ее полностью.

Парадоксы возникают из самой жизни, ее сложностей и противоречий. И только наука, формирующая принципы, позволяет избежать заблуждений, к которым эти парадоксы могут привести. А приводят они к множеству проблем, и прежде всего связанных с исчислением прибыли.

Бухгалтерский учет можно отнести к функции управления, которая проявляется, прежде всего, в контроле деятельности материально-ответственных лиц, сохранностью ценностей, выполнением государственных и договорных обязанностей, рациональным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, а также соблюдением законодательства и нормативных актов в хозяйственной деятельности и отображением ее в системе учета и отчетности.

Действующее законодательство определяет систему внутреннего контроля как процесс, организованный и осуществляемый представителями собственника, руководством, а также другими сотрудниками компании, для того чтобы обеспечить достаточную уверенность в достижении целей с точки зрения надежности финансовой (бухгалтерской) отчетности, эффективности и результативности хозяйственных операций и соответствия деятельности компании нормативным правовым актам. Это означает, что организация системы внутреннего контроля и ее функционирование направлены на устранение каких-либо рисков хозяйственной деятельности, которые угрожают достижению любой из этих целей.[6]

Бухгалтер в процессе регистрации факта хозяйственной жизни проставляет числа, но если он не умеет понимать их скрытый, подлинный, а не формальный смысл, то его работа не эффективна. А если еще и этот смысл не понятен руководству и инвесторам, то трагедия экономического субъекта неизбежна.

Самое печальное - это то, что правильное отражение в учете фактов хозяйственной жизни не гарантирует их правильной интерпретации, которая зависит от коммуникации, предполагающей передачу информации от одного пользователя другому. Для получателя ценность сообщения тем

информативнее, чем в большей степени она приближает решение задачи. Коммуникация часто сводится попросту к регистрации первичных документов и большим желанием заплатить поменьше налогов. Подлинная коммуникация позволяет оптимизировать величину учетной прибыли.[4]

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Р.А.
2. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 6 декабря 2011 года.
3. Приказ Минфина России «Об одобрении концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу» № 180 от 1 июля 2004 года.
4. Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 1\2008) утвержденное Приказом Минфина России от 6 октября 5228 г. № 106н.
5. Соколов Е.В., Терентьева Т.В. Бухгалтерский учет и аудит: современная теория и практика/Учебник для магистров всех экономических специальностей-М., ЗАО «Издательство «Экономика» 2009г.
6. Сорокина З.Э. Учет процесса заготовления материально-производственных запасов и применение инновационных возможностей ERP- системы Oracle(на примере экспедиторской компании)// Актуальные вопросы современной науки. 2014. № 34. С. 307-334.

Титов К.Н.

студент 3-го курса

Тюменский Государственный Университет

Россия, г. Тюмень

АВТОТЕХНИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА, КАК ОДИН ИЗ ВИДОВ СУДЕБНОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ В ГРАЖДАНСКОМ ПРОЦЕССЕ

Опираясь на идеи и научные труды таких ученых как, Россинская Н.Р., Неретина Н.С.,¹² Бадулина Е.,¹³ Комарицкий С.И.¹⁴ рассмотрим понятие экспертизы, многообразие существующих видов экспертиз, порядок назначения судебной экспертизы. В данной же статье более подробно остановимся на особенностях автотехнической экспертизы, проблемах судебной экспертизы в силу особенности ее вида.

Задачами гражданского судопроизводства являются правильное и своевременное рассмотрение и разрешение гражданских дел в целях защиты нарушенных или оспариваемых прав, свобод и законных интересов граждан, организаций, прав и интересов Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, других лиц, являю-

12 Неретина Н.С. От Гиппократов до Ньютона: начальный период возникновения и становления экспертных знаний // Актуальные проблемы российского права. 2014. N 2. С. 274 - 28

13 Бадулина Е. Экспертиза экспертизы // ЭЖ-Юрист. 2014. N 37. С. 3.

14 Комарицкий С.И. Проект закона о судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации и проблема участия в проведении судебной экспертизы негосударственных экспертов // Юрист. 2014. N 17. С. 36 - 41.

щихся субъектами гражданских, трудовых или иных правоотношений. Решение указанных задач невозможно без использования судом и другими участниками процесса специальных знаний в области науки, техники, искусства, ремесла.

Эксперт от латинского «Expertus» - знающий по опыту, опытный, испытанный, проверенный. Используется в науке и практике для обозначения исследований, требующих использования профессиональных знаний. Результаты экспертизы получают опытным путем с помощью специального инструментария - экспертных методик.¹⁵

Таким образом, экспертиза представляет собой исследование объектов и производится в соответствии с правилами, определяемыми спецификой ее предмета и кругом необходимых для производства экспертизы сведений из конкретных областей науки и техники. Объектами экспертиз в широком смысле этого слова являются вещества, материалы, промышленная продукция и иные изделия, технологии, художественные произведения, растения, животные, человек, документы и многое другое. Цели и задачи экспертизы определяются сферой человеческой деятельности, в рамках которой она производится.

Судебная экспертиза - это отличная от других специфическая разновидность экспертиз, обладающих особым статусом. Сходство ее с экспертизами в других сферах человеческой деятельности заключается в том, что она, по сути, является исследованием, основанным на использовании специальных знаний. Однако далеко не любое исследование может именоваться судебной экспертизой, поскольку эти экспертизы выполняются в ходе судебного исследования по гражданским и уголовным делам, делам по административным правонарушениям. Кроме того, судебные экспертизы производятся при рассмотрении дел в Конституционном Суде РФ.

На законодательном уровне существует определение понятия "судебная экспертиза": в ст. 9 Федерального закона от 31 мая 2001 г. N 73-ФЗ "О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации"¹⁶ судебная экспертиза определяется как "процессуальное действие, состоящее из проведения исследований и дачи заключения экспертом по вопросам, разрешение которых требует специальных знаний в области науки, техники, искусства или ремесла и которые поставлены перед экспертом судом, судьей, органом дознания, лицом, производящим дознание, следователем или прокурором, в целях установления обстоятельств, подлежащих доказыванию по конкретному делу".

Таким образом, экспертиза представляет собой научный метод, с помощью которого судьи, не обладающие специальными знаниями, анализируют обстоятельства дела и связи между ними. Для разрешения дела по су-

15 Россинская Е.Р., Галяшина Е.И. Настольная книга судьи: судебная экспертиза. Москва: Проспект, 2011. 464 с.

16 СЗ РФ. 2001. N 23. Ст. 2291.

шеству экспертиза является своеобразным видом консультации суда специалистами, хотя сама по себе не признается средством доказывания. Доказательственное значение для дела будут иметь только выводы экспертного исследования.

В юридической науке отмечено, что в экспертном заключении:

1. отражается подтвержденное практикой положение науки;
2. констатируются обстоятельства конкретного дела;
3. делается вывод из установленной научной закономерности по отношению к данному частному случаю, материалам рассматриваемого конкретного гражданского дела.

Поэтому в гражданском судопроизводстве экспертиза предоставляет суду новые средства доказывания и соответственно оказывает помощь в законном и обоснованном осуществлении правосудия.

Основания и порядок назначения судебных экспертиз по гражданским делам регулируются Гражданско-Процессуальным кодексом РФ (далее по тексту-ГПК РФ), а также Федеральным законом от 31 мая 2001 г. N 73-ФЗ "О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации" (далее по тексту-Далее-ФЗ ГСЭД). Эти нормативные акты устанавливают права и ответственность лиц, принимавших участие в производстве судебной экспертизы, их правоотношения, содержание составляемых при этом основных процессуальных документов, регламентируют и другие вопросы, связанные с порядком назначения и производства экспертизы.

В гражданском процессе экспертиза проводится по широкому кругу вопросов: для определения состояния здоровья человека, степени его трудоспособности, психической полноценности; для анализа определения качества товаров и продукции, объема выполненных работ; для определения возможности раздела в натуре домовладения, авторства и т.д.

Объект экспертного исследования - это материальный объект, содержащий информацию, необходимую для решения экспертной задачи¹⁷. К объектам в судебной экспертизе законодатель относит вещественные доказательства, документы, предметы, животных, трупы и их части, образцы для сравнительного исследования, а также материалы дела, по которому производится судебная экспертиза. Исследования проводятся также в отношении живых лиц¹⁸. К числу объектов судебной экспертизы относятся также отображения людей и животных, предметов, механизмов и агрегатов, вещества, материалы и изделия, документы и полиграфическая продукция, выделения человека, части его тела и трупы, разнообразные объекты растительного и животного происхождения и многое другое.

Виды экспертиз. По своему характеру и предмету, виды экспертиз в

17 Белкин Р.С. Криминалистическая энциклопедия

18 Ст. 10 Федеральный закон от 31.05.2001 N 73-ФЗ(ред. от 25.11.2013) "О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации"

гражданском процессе так же разнообразны и многочисленны, как и отрасли специальных знаний, что свидетельствует о невозможности определения точного и полного перечня экспертиз.

Кроме того, необходимо отметить, что в последнее время в судебной практике наблюдается тенденция не разделять экспертизы на классы. С развитием общества, технологий появляются все новые и новые виды исследований.

1. По характеру примененных специальных знаний:

4. судебно-медицинская¹⁹,
5. судебно-психиатрическая,
6. товароведческая,
7. инженерно-технические,
8. инженерно-транспортные,
9. экономическая,
10. бухгалтерская,
11. научно-техническая,
12. почерковедческая,
13. криминалистическая,
14. строительная,
15. искусствоведческая,
16. биологическая,
17. видеофоноскопическая,
18. судебно-психологическая и др.

2. В зависимости от степени исследования объекта, экспертизы можно разделить:

1. первичные,
2. комплексные,
3. комиссионные,
4. дополнительные
5. повторные.

3. По составу экспертов, принимающих участие в производстве экспертизы:

1. Единоличная;
2. Комплексная (назначается судом в порядке ст. 82 ГПК РФ²⁰, если установление обстоятельств по делу требует одновременного проведения исследований с использованием различных областей знания или с использованием различных научных направлений в пределах одной области знания. Комплексная экспертиза поручается нескольким экспертам. По результатам проведенных исследований эксперты формулируют общий вывод

19 А.А. Мохов. Использование медицинских знаний в гражданском судопроизводстве РФ: опыт комплексного исследования. Волгоград, 2003.

20 "Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации" от 14.11.2002 N 138-ФЗ(ред. От 21.07.2014), (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.08.2014)

об обстоятельствах и излагают его в заключении, которое подписывается всеми экспертами. Эксперты, которые не участвовали в формулировании общего вывода или не согласны с ним, подписывают только свою исследовательскую часть заключения);

3. Комиссионная (назначается судом в порядке ст. 83 ГПК РФ²¹ для установления обстоятельств двумя или более экспертами в одной области знания. Эксперты совещаются между собой и, придя к общему выводу, формулируют его и подписывают заключение. Эксперт, не согласный с другим экспертом или другими экспертами, вправе дать отдельное заключение по всем или отдельным вопросам, вызвавшим разногласия.)

4. В зависимости от полноты и качества произведенной экспертизы можно различать следующие экспертизы:

– Дополнительная экспертиза в силу п.1. ст. 87 ГПК РФ²² назначается в случае недостаточной ясности или неполноты заключения эксперта. Может быть назначена тому же эксперту либо другому эксперту;

– Повторная экспертиза в силу п.2. ст. 87 ГПК РФ назначается в виду возникших сомнений в правильности или обоснованности ранее данного наличия противоречий в заключениях нескольких экспертов. Назначается по тем же вопросам другим экспертам либо эксперту.

Целями автотехнической экспертизы являются экспертное исследование технического состояния транспортного средства, их систем, агрегатов, механизмов, узлов и деталей в целях установления их работоспособности, причин и времени возникновения неисправностей, а также возможности их обнаружения.

Предметом судебной экспертизы технического состояния транспортного средства являются фактические данные о техническом состоянии транспортного средства.

Объекты судебной экспертизы технического состояния транспортного средства:

1. авто-мото-транспорт;
2. городской электротранспорт;
3. тракторы и самоходные механизмы;
4. агрегаты, детали, фрагменты транспортных средств и следы на них.

По видам транспортных средств объектами могут быть следующие:

1. велосипеды,
2. мотоциклы,
3. мокики,
4. мотороллеры пассажирские и грузовые,

21 "Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации" от 14.11.2002 N 138-ФЗ (ред. от 21.07.2014)(с изм. и доп., вступ. в силу с 06.08.2014)

22 Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации" от 14.11.2002 N 138-ФЗ (ред. от 21.07.2014)(с изм. и доп., вступ. в силу с 06.08.2014)

5. автомобили отечественного и зарубежного производства (выпускаемые в настоящее время и ранее, грузовые, легковые, внедорожные, спортивные, кроссовые, рекордные, индивидуального изготовления и "самоделки"),

6. трамваи и троллейбусы (пассажирские и грузовые),

7. тракторы (гусеничные и колесные),

8. дорожные машины,

9. сельскохозяйственные машины,

10. аэросани,

11. снегоходы,

12. вездеходы,

13. немеханические транспортные средства и т.д.

В судебной экспертизе в исследовании технического состояния транспортного средства (далее по тексту ТС) используются технико-диагностические методы с применением диагностической аппаратуры и стендов, ходовых испытаний, экспресс-диагностики, общей диагностики, поэлементной диагностики и углубленного исследования. Каждый из этих методов имеет свою специфику и предназначен для решения определенных задач. Ходовыми испытаниями исследуются в большинстве случаев транспортные средства, у которых при визуальном осмотре не обнаружено значительных механических повреждений, свидетельствующих о снижении работоспособности или отказе рабочих систем. В аналогичных случаях для исследования может применяться и диагностическая аппаратура. При вероятности снижения работоспособности или отказа какой-либо системы транспортного средства исследование может проводиться с использованием стендов, аппаратуры, а также методами поэлементной или углубленной диагностики. Сущность методов общего диагностирования заключается в диагностировании систем и агрегатов ТС по диагностическим параметрам, характеризующим их общее техническое состояние, без выявления конкретной неисправности (работоспособные или неработоспособные).

Исследование технического состояния ТС можно провести тремя методами:

1. экспресс-диагностика;

2. углубленная диагностика;

3. поэлементная диагностика.

Автотехническая экспертиза как род инженерно-транспортной экспертизы подразделяется на виды и подвиды, которые различаются по предмету, объектам и частным методикам. С учетом предмета доказывания и содержания специальных познаний можно выделить следующие виды:

3. судебная экспертиза обстоятельств Дорожно- транспортных происшествий (далее по тексту ДТП);

4. судебная экспертиза технического состояния ТС;

5. судебная экспертиза следов на ТС и месте ДТП (транспортно-

трасологическая диагностика).

Наряду с указанными выше имеются также следующие виды: инженерно-психофизиологическая экспертиза участников ДТП и автодорожная экспертиза.

Как указывают, ученые Россинская Е.Р., Галяшина Е.И.²³ результативность судебной автотехнической экспертизы определяется качеством и полнотой представляемых эксперту материалов, к которым относятся протоколы осмотров места ДТП, подробно иллюстрированные фототаблицы, чертежи, схемы, а также иные сведения. Судебные автотехнические экспертизы часто смешивают с оценкой повреждений транспортных средств и стоимости восстановительного ремонта. Однако, по мнению Россинской Е.Р., они не одинаковы. Путаница обусловлена тем обстоятельством, что многие учреждения, производящие оценку, именуются независимой экспертизой. Однако, судебная экспертиза обладает рядом отличительных признаков. Оценка повреждений производится в соответствии с Федеральным законом "Об оценочной деятельности в Российской Федерации". Оценка производится вне связи с процессуальной процедурой и оформляется отчетом или актом за подписью руководителя организации, производящей оценку. Этот документ может быть приобщен к делу в качестве письменного доказательства, но никак не в качестве заключения эксперта, как максимум мнение специалиста.

Основные проблемы возникающие при назначении, оценке автотехнической экспертизы:

Во первых, «компетентность эксперта». Вопрос компетентности эксперта должна соответствовать требованиям проведения судебной экспертизы в определенной сфере специальных познаний. Н.Е. Муженская отметила, что "Какие специальные знания может предъявить, например, лицо, получившее педагогическое образование, при этом позиционирующее себя как эксперта-искусствоведа, либо лицо с университетским дипломом физического факультета, заявляющее о том, что готово проводить почерковедческие экспертизы"²⁴.

Процессуальное законодательство, предоставляя возможность производства судебной экспертизы негосударственными судебными экспертами, ограничивается в плане профессиональных требований к таким лицам, указывая только на то, что они должны обладать специальными знаниями. Отсутствие нормативно закрепленных требований к уровню профессиональной подготовки и квалификации негосударственного судебного эксперта иногда приводит к тому, что экспертиза поручается лицам, не являющимся достаточно компетентными для решения вопросов, возникших при

23 Россинская Е.Р., Галяшина Е.И. Настольная книга судьи: судебная экспертиза. Москва: Проспект, 2011. 464 с.

24 Муженская Н.Е. Производство судебных экспертиз вне государственных судебно-экспертных учреждений // Законность. 2011. N 12. С. 43.

производстве по делу. Вследствие этого возникают ситуации, когда после проведения экспертизы таким экспертом возникает необходимость выполнения еще и дополнительной или повторной экспертизы лишь потому, что негосударственный судебный эксперт, не обладая достаточной профессиональной подготовкой или квалификацией, выполнил экспертизу некачественно. В автотехнической экспертизе это явление достаточно нередкое, поскольку на законодательном уровне не установлено обязательное требование о высшем профессиональном (техническом) образовании эксперта – автотехника, чаще всего к заключению прикладываются различные дипломы о переподготовке, переквалификации. Однако, я полагаю, необходимо все таки обратиться к "Квалификационному справочнику должностей руководителей, специалистов и других служащих" (утв. Постановлением Минтруда России от 21.08.1998 N 37) (ред. от 12.02.2014)²⁵, в котором указано на наличие высшего профессионального (технического) образования эксперта – автотехника. Это поможет исключить ситуации, когда специализированную судебную экспертизу будет проводить неспециалист.

Во-вторых, существует еще одна проблема «уклонение стороны от проведения экспертизы». В судебной практике достаточно сложной и трудно регулируемой является ситуация, когда какая-либо из сторон спора препятствует в доступе к объекту экспертного исследования, например автомобилю, не представляет документы для исследования и совершает иные действия, характеризующиеся как процессуально недобросовестные. Указанные действия, как правило, влекут отложение экспертного исследования, а следовательно, и увеличение сроков производства экспертизы. Суды должны исходить из того, что в силу положений ч. 1, 2 ст. 35 ГПК РФ лица, участвующие в деле, должны добросовестно пользоваться всеми принадлежащими им процессуальными правами. Они несут процессуальные обязанности, установленные настоящим Кодексом и другими федеральными законами. При неисполнении процессуальных обязанностей наступают последствия, предусмотренные законодательством о гражданском судопроизводстве.

Правовые последствия уклонения стороны от проведения экспертизы закреплены в ч. 3 ст. 79 ГПК РФ. Основанием для применения данной нормы является невыполнение сторонами своих процессуальных обязанностей – уклонение от участия в экспертизе (неявка стороны на экспертизу по неуважительным причинам, воспрепятствование доступу к объекту исследования, непредставление объекта, необходимого для исследования. Все перечисленные факты должны отражаться в материалах дела. При установлении данных фактов суд в зависимости от того, какая сторона уклоняется от экспертизы, а также какое для нее она имеет значение, вправе признать факт, для выяснения которого экспертиза была назначена, установленным или

25 "Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих" (утв. Постановлением Минтруда России от 21.08.1998 N 37)(ред. от 12.02.2014)

опровергнутым, о чем указывается в определении. Так имеется решение Кировского районного суда г. Екатеринбург от 21.10.2013 г.²⁶ в котором указано, при проведении судебной экспертизы исправности датчиков парковки автомобиля, экспертам необходимо было произвести программирование датчиков, однако Истцом был установлен запрет на осуществление указанного действия, тем самым эксперт не смог предоставить ответ на поставленный вопрос о наличии либо отсутствии недостатков в товаре. Судья при вынесении решения указал на неопровержимость факта исправности датчиков парковки.

В третьих, в качестве еще одной проблемы можно обозначить «оценка произведенной судебной экспертизы». К.Б. Рыжов в своей статье «заключение эксперта и его оценка судом в гражданском процессе» называет указанный фактор как «эффект ореола»²⁷. Данный фактор, при оценке доказательств, не может не влиять на судей при оценке любых доказательств, непосредственно связанных с личными качествами предоставляющих их субъектов. Действительно, профессионализм и надежность эксперта могут быть обусловлены многими причинами (место работы и опыт эксперта, порядок и форма изложения выводов в заключении, его внешний вид и манера изложения мыслей относительно объекта экспертизы). Эффект ореола может оказать сильное психологическое влияние на формирование внутреннего убеждения судьи и приоритетность фактов, выявленных экспертом в процессе проведения им экспертизы. Происходит это вопреки тому, что в судебной практике неоднократно подчеркивалось отсутствие приоритетной силы заключения эксперта как доказательства по делу. Чаще всего судьи воспринимают проведенную экспертизу, как основополагающее доказательство и не проводят надлежащей оценке совместно со всеми имеющимися в деле доказательствами.

В качестве четвертой проблемы, хотелось бы обозначить и факт принятия в качестве судебной экспертизы, изготовленной до рассмотрения дела в суде. Однако, не может фигурировать в судебном процессе в качестве заключения эксперта выводы, изготовленные в рамках несудебной экспертизы. Экспертное заключение, созданное ранее вне рамок гражданско-процессуальной формы, не может по формальным признакам исследоваться и оцениваться судом по правилам, предусмотренным в ГПК для оценки заключения эксперта и письменных доказательств. Данное обстоятельство, без сомнения, затрудняет определение судом достоверности такого доказательства и его силы, что и вызывает иногда предложения по особой регламентации исследования и оценки несудебной экспертизы.²⁸

В заключении хотелось добавить, что автотехническая экспертиза

26 Решение Кировского районного суда г. Екатеринбург от 21.10.2013 г.

27 Рыжов К.Б. Заключение эксперта и его оценка судом в гражданском процессе // Арбитражный и гражданский процесс. 2010. N 10. С. 15 - 20.

28 Сахнова Т.В. Курс гражданского процесса. М.: Волтерс Клувер, 2008. С. 374.

очень многообразна и с появлением на российском рынке все большего многообразия автотранспортных средств влечет за собой увеличение специалистов в данной области исследования. В настоящее время объявлений о проведении автотехнических экспертиз можно встретить в каждом городе во всех газетах. Экспертами по автотехнической экспертизе себя называют лица, обладающие различными специальными познаниями. Автотехническая экспертиза является в судебном процессе основополагающим доказательством, поэтому необходимо установление на законодательном уровне требований к эксперту автотехнику, о наличии у него высшего технического образования, дабы избежать в последствии неграмотных выводов и повторных экспертиз в судебном делопроизводстве, и соответственно существенно повысить степень доказательственной значимости экспертного заключения. Более тщательно и внимательно суды должны подходить к исследованию автомобилей, полностью указывать все необходимые данные для исследования, чтобы в последствии получить четкие ответы на поставленные вопросы. Неполнота экспертного заключения может выражаться в том, что эксперт ответил не на все вопросы, поставленные перед ним в определении суда, и не аргументировал отсутствие ответов на них, сузил объем предложенного ему задания, исследовал не все представленные ему объекты и т.п. Чтобы не упустить важный момент для разрешения судебного спора, разграничивать понятия судебной экспертизы и заключения специалиста, составленного в досудебном порядке. Необходимо помнить, что задачей суда при осуществлении правосудия по гражданским делам является правильное и своевременное рассмотрение и разрешение гражданских дел по существу в целях защиты нарушенных или оспариваемых прав, свобод и законных интересов (ст. 2 ГПК РФ). Реализация же этой задачи возможна в том случае, если суд установит истинные, т.е. действительно существующие, обстоятельства, что является необходимой предпосылкой для вынесения законного и обоснованного судебного решения.

Использованные источники:

1. Неретина Н.С. От Гиппократа до Ньютона: начальный период возникновения и становления экспертных знаний // Актуальные проблемы российского права. 2014. N 2. С. 274 - 28
2. Бадулина Е. Экспертиза экспертизы//ЭЖ-Юрист. 2014. N 37. С. 3.
3. Комарицкий С.И. Проект закона о судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации и проблема участия в проведении судебной экспертизы негосударственных экспертов // Юрист. 2014. N 17. С. 36 - 41.
4. Россинская Е.Р., Галяшина Е.И. Настольная книга судьи: судебная экспертиза. Москва: Проспект, 2011. 464
5. Белкин Р.С. Криминалистическая энциклопедия
6. А.А. Мохов. Использование медицинских знаний в гражданском судопроизводстве РФ: опыт комплексного исследования. Волгоград, 2003.

7. Муженская Н.Е. Производство судебных экспертиз вне государственных судебно-экспертных учреждений // Законность. 2011. N 12. С. 43
8. Сахнова Т.В. Курс гражданского процесса. М.: Волтерс Клувер, 2008. С. 374.
9. Рыжов К.Б. Заключение эксперта и его оценка судом в гражданском процессе // Арбитражный и гражданский процесс. 2010. N 10. С. 15 - 20.
10. "Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации" от 14.11.2002 N 138-ФЗ(ред. от 21.07.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.08.2014)
11. Федеральный закон от 31.05.2001 N 73-ФЗ(ред. от 25.11.2013) "О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации"
12. Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих"(утв. Постановлением Минтруда России от 21.08.1998 N 37)(ред. от 12.02.2014)

Тишина Е.В.

аспирант, инженер-исследователь

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки

Институт социально-экономического

развития территорий Российской академии наук

Россия, г. Вологда

ЭМИССИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Вопрос развития бизнеса напрямую связан с решением проблемы нехватки финансов для реализации программ по развитию или модернизации предприятия. В России этот вопрос является актуальным. Качество и ассортимент отечественной продукции уступают по большинству позиций иностранным аналогам. Это объясняется тем, что российские предприятия используют морально и физически устаревшие оборудование и технологии. Текущая ситуация с основными фондами на перерабатывающих предприятиях, износ которых составляет 50-70%, плачевная и требует незамедлительного поиска источников финансирования. Так как получаемой прибыли предприятиями недостаточно для замены и модернизации устаревшего оборудования, самофинансирование становится серьезной проблемой, то одним из эффективных путей решения этой проблемы является механизм эмиссии ценных бумаг, который дает возможность в разумные сроки привлечь необходимый объем средств по доступной цене.

К числу важнейших задач, которые могут быть решены с помощью эмиссии ценных бумаг можно отнести: увеличение уставного капитала, мобилизация ресурсов на осуществление инвестиционных проектов эмитента; расширение и реконструкция производства; погашение кредиторской задолженности путем предоставления кредиторам части выпущенных ценных бумаг; реструктуризация задолженности организаций

по платежам в федеральный и местный бюджеты.

Денежные средства, полученные в результате эмиссии ценных бумаг, выступают как привлеченные (по долевым ценным бумагам) или заемные (по долговым обязательствам). Основным преимуществом эмиссии долевого ценного документа, в частности акций, как инструмента финансирования деятельности акционерных обществ является меньшая степень риска по сравнению с использованием заемных средств.

Отечественную практику привлечения денежных средств путем эмиссии ценных бумаг рассмотрим на примере эмиссионной деятельности Открытого акционерного общества «Вологодский текстиль». Данное предприятие является производителем чистольняных и льносодержащих тканей различного назначения, а также льнолавсановой пряжи для трикотажных изделий, осуществляет производство (пошив) готовых изделий (столовое белье, постельное белье, сувенирная продукция, готовая одежда).

Общее количество выпусков акций эмитента - 11. Наибольший интерес представляет эмиссионная деятельность предприятия в период 2008-2013 г.г. С 2008 года ОАО «Вологодский текстиль» становится участником долгосрочной целевой программы «Развитие льняного комплекса Вологодской области на 2009-2012 годы» (далее Программы), утвержденной постановлением Правительства Вологодской области от 09.09.2008 г. №1719, бюджетное финансирование которой предусматривало приобретение акций ОАО «Вологодский текстиль» объемом 726 800 тыс.руб. В рамках реализации программы эмитент динамично развивался. В сентябре и декабре 2008 г. компания осуществила два дополнительных выпуска акций объемом 199 975 тыс.руб. и 108 775 тыс.руб., в результате размещения которых уставный капитал предприятия на конец 2008 г. составил 688 750 тыс.руб.

В период 2009-2011г.г. эмитент осуществил еще 4 эмиссии акций с целью увеличения уставного капитала и привлечения денежных средств. Ценные бумаги приобретались акционерами предприятия, одним из основных владельцев выпущенных акций стала Вологодская область. Акции последнего выпуска до конца были оплачены и размещены только в 2013 г. На конец 2013 г. уставный капитал предприятия составил 1 875 775 тыс.руб. В результате размещения выпусков акций в период 2008 - 2013г.г. была решена задача не только привлечения финансовых ресурсов, но и задача по увеличению собственных средств (капитала) почти в 2,6 раза (собственные средства: на конец 2008 г.- 725 398 тыс.руб., на конец 2013 г. - 1 871 606 тыс.руб.).

Однако замечу, что в период 2008 – 2013 г.г. эмиссия ценных бумаг являлась не единственным источником финансирования деятельности общества в рамках Программы. Предприятию выделялись субсидии из бюджета всего в размере 949 702,9 тыс.руб. Кроме того обществом привлекались заемные средства: долгосрочные кредиты ОАО «Сбербанк» на общую сумму 243 561 302 руб., долгосрочный и краткосрочные кредиты

ОАО «Россельхозбанк» на общую сумму 1 295 046 140,80 руб., а также был заключен договор займа с ООО «Линум» на сумму 250 000 тыс. руб.

Привлеченные средства позволили продолжить модернизацию предприятия, которая началась ещё в 2004 г. с установки современных прядильных и ткацких станков. Техническое перевооружение ОАО «Вологодский текстиль» открыло массу новых возможностей. В феврале 2010 года была запущена в эксплуатацию отбельная линия швейцарской фирмы Benninger. Она позволила повысить качество подготовки ткани к разным видам отделки и тем самым обеспечить высокую степень белизны и необходимую капиллярность, а, следовательно, и стабильное качество крашения. На предприятие были также закуплены и смонтированы современные итальянские линии по умягчению тканей – для повышения их потребительских свойств. Средства, привлеченные с помощью эмиссий ценных бумаг, были направлены не только на выполнение таких мероприятий, как приобретение, монтаж и пуск в эксплуатацию оборудования, производство строительно-монтажных работ, но и на создание дополнительных рабочих мест и поступление страховых взносов в государственные внебюджетные фонды.

Заметим, что успешное проведение эмиссии ценных бумаг само по себе не является гарантом положительного финансового результата предприятия. Важно максимально эффективно использовать привлеченные средства, только в этом случае выпуск ценных бумаг принесет пользу предприятию, решит важные задачи хозяйственной и финансовой деятельности эмитента. Результаты производственно - хозяйственной деятельности ОАО «Вологодский текстиль» за период 2008-2013г.г. подтверждает последнюю мысль.

Рассмотрим краткую информацию о финансово-экономическом состоянии эмитента за период 2008-2013г.г.

Наименование показателей	2008 г.	2009	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
1. Уставный капитал, тыс.руб.	688 750	954 275	1 444 000	1 614 050	1 614 050	1 875 775
2. Собственные средства (капитал), тыс.руб.	725 398	1 027 570	1 605 621	2 050 536	1 999 768	1 871 606
3. Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс.руб.	13 191	9 698	12 276	128 482	(173 627)	(425 047)
4. Чистая прибыль (убыток), тыс.руб.	624	881	1060	98 091	(58 788)	(389 888)
5. Рентабельность основной деятельности, %	-3,30	4,54	12,98	-18,34	-30,30	-51,94
6. Рентабельность активов, (экономическая	1,01	0,48	0,46	3,27	-4,06	-9,72

рентабельность), %						
7. Рентабельность собственного капитала (финансовая рентабельность), %	2,31	1,11	0,93	7,03	-8,57	-21,96

Согласно данным, представленным в таблице, видим, что период 2008-2011г.г. для эмитента был благоприятным.

За анализируемый период произошли значительные изменения в структуре собственного капитала. Если в 2008 г. он состоял на 94,95% из уставного капитала, то к концу 2011 г. его состав расширился за счет остатка нераспределенной прибыли и уставный капитал составил только 78,71% всех собственных средств.

Финансовый результат деятельности ОАО «Вологодский текстиль» (чистая прибыль): за 2011 г. вырос до 98 091 тыс.руб., что больше аналогичного показателя по итогам 2008 г. более чем 157 раз.

К сожалению, в 2012 г. в связи со сложной бюджетной обстановкой в регионе финансирование Проекта прекратилось и у эмитента начались проблемы.

Структура собственного капитала опять претерпела изменения: в 2012 г. уставный капитал составил 80,71% всех собственных средств (прирост по сравнению с 2011 г. +2%), а в 2013 г. уставный капитал достиг почти 100% всех собственных средств (прирост по сравнению с 2012 г. +19,07%).

Финансовый результат деятельности ОАО «Вологодский текстиль» в 2012 г.: убыток - 58 788 тыс.руб., в 2013 г. убыток составил - 389 888 тыс. руб. (по сравнению с 2012 г. больше в 6,6 раз).

В течение 2012 и 2013 годов по всем основным показателям деятельности у ОАО «Вологодский текстиль» наблюдалось снижение темпов производства к уровню предыдущего года, при положительной динамике в период 2008 -2011 г.г. Снижение государственной поддержки повлияло на ухудшение финансового состояния ОАО «Вологодский текстиль». Предприятие потерпело убытки, стало неплатежеспособным.

На сегодняшний день эмитент находится в сложнейшем финансовом положении. Специалисты высказывают мнение, что кризис наступил из-за неверно выбранной тактики работы общества. [5]

Тем не менее, эмиссионная деятельность ОАО «Вологодский текстиль» дает нам наглядный пример, как с помощью выпуска ценных бумаг можно привлечь финансовые средства на осуществление инвестиционных проектов, расширение и реконструкцию производства, а также решение других важных задач.

Сегодня большинство предприятий не используют дополнительную эмиссию как способ привлечения финансовых ресурсов, так как у них нет четкого представления о механизме ее осуществления и об эффективности данного инструмента. Поэтому нужно разъяснить акционерным обществам возможности привлечения инвестиционных ресурсов посредством выпуска

эмиссионных ценных бумаг, использования рынка ценных бумаг как канала поступления финансов на предприятие.

Решение вопроса о выпуске ценных бумаг предполагает проведение большой аналитической работы, в том числе: анализ отрасли, в которой действует компания; изучение положения компании на рынке ее отрасли (конкурентоспособность); анализ финансового состояния предприятия; анализ эффективности эмиссий ценных бумаг, ранее выпущенных эмитентом.

Также предприятие должно иметь аргументированные ответы на следующие вопросы:

- 1) куда, в какие проекты будут инвестироваться дополнительные средства, полученные от инвесторов;
- 2) какую сумму необходимо получить от инвесторов;
- 3) какова доходность планируемых инвестиций и как они отразятся на доходности уже вложенного в предприятие капитала;
- 4) как привлечение дополнительного собственного капитала может отразиться на благосостоянии и правах нынешних владельцев предприятия и какие должны быть предусмотрены меры для их защиты?

В процессе подготовки к решению вопроса о выпуске ценных бумаг должны быть рассмотрены варианты выпуска различных видов ценных бумаг (акций, привилегированных акций, облигаций), разные объемы и стратегии размещения. Для каждого варианта размещения должны быть рассмотрены следующие аспекты: вид ценных бумаг и основные параметры, объем размещения, круг потенциальных инвесторов, стратегию размещения ценных бумаг. В результате такой подготовки решается вопрос о том, предпринимать или не предпринимать выпуск ценных бумаг.

Эмиссия ценных бумаг является эффективным инструментом финансирования деятельности предприятия, и в случае грамотного использования привлеченных средств, безусловно, способна принести большую пользу и прибыль предприятию, расширить объем его хозяйственной и финансовой деятельности.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Группы Линум [Электронный ресурс]. URL: <http://linum.ru/>, <http://old.linum.ru/> (дата обращения: 25.08.2014).
2. ОАО Вологодский текстиль // Сайт информационного Агентства Интерфакс [Электронный ресурс]. URL: <http://e-disclosure.fcsм.ru/content/view/724028068/96/> (дата обращения: 25.08.2014).
3. ОАО Вологодский текстиль // Сайт информационного Агентства АКМ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.disclosure.ru/issuer/3525087208/> (дата обращения: 25.08.2014).
4. Организация ОАО "ВОЛОГОДСКИЙ ТЕКСТИЛЬ" // Сайт каталога организаций list-org [Электронный ресурс]. URL: <http://www.list-org.com/company/5860/> (дата обращения: 25.08.2014).

5. «Вологодский текстиль» - на грани разорения // Вологодский партизан: интернет-площадка. — 02.11.2013 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.partizan35.ru/?p=10025> (дата обращения: 15.12.2014).

*Толоконцева Е.А.
студент 5 – го курса
Коган А.Б. к.э.н.
доцент*

*Новосибирский государственный
архитектурно- строительный университет (Сибстрин)
Россия, г. Новосибирск*

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В КОНСАЛТИНГОВЫХ ФИРМАХ

Аннотация. В статье описываются факторы, которые необходимо учитывать при оценке целесообразности создания консалтинговой компании, специализирующейся на организации торгов и аукционов для государственных и муниципальных закупок.

Ключевые слова. Государственные закупки. Ценообразование. Консалтинговые услуги.

Ценообразование в консалтинговых фирмах является одним из основных элементов маркетинга и включает комплекс следующих мероприятий: определение цены консалтингового продукта, систему скидок и условия оплаты работы консультанта [1]. Во многом консалтинговые услуги обладают спецификой и имеют определенные отличия по сравнению с другими видами услуг, а именно [2]:

- консалтинговые услуги во многом являются уникальными;
- консалтинговые услуги являются сложно оцениваемыми и т. п.

Одним из подвидов консалтинговых услуг являются услуги по организации торгов и аукционов для закупок государственных и муниципальных нужд на примере г. Новосибирска [7]. Будем далее именовать компании, оказывающие такие услуги, как «компании по организации торгов».

Цель компаний по организации торгов – это профессиональная и независимая деятельность по организации торгов, созданию электронных площадок для аукционов и т.п.[6].

В настоящее время отсутствует четкая регламентация определения порядка установления начальной (максимальной) цены контракта (НМЦК). Это приводит к установлению такой цены не на основе изучения рыночной конъюнктуры, а исходя из выделенных лимитов бюджетного финансирования, что влечет за собой заключение контрактов по завышенным ценам, на крайне невыгодных для государства условиях [3].

Так, например, по данным Счетной палаты Российской Федерации, сохраняется сравнительно низкая эффективность проводимых торгов: с 2011

г. уровень снижения начальной цены контракта не превышает 8%, а ситуация 2014 г. несколько хуже: экономия государственных средств составляет 4,7%, в то время как в мировой практике эта величина находится в пределах 15 – 20% [4].

Как видно из рисунка 1, где приведена статистика по снижению НМЦК в целом по России за 2014 г., снижение НМЦК находится в пределах 8-10%, что не достаточно эффективно для системы государственных закупок в целом [4].

Консалтинг – это услуга сугубо индивидуальная, поэтому основной формой оплаты является оплата за отработанное время: час, неделю, месяц.

Повременная форма оплаты применяется для типов задач, в которых результат больше зависит от клиента, чем от консультанта. Другой вариант - твердая сумма оплаты за завершённый консультационный проект. Применяется также и смешанная форма.

Лучший для клиента, но более сложный для консультанта вариант – это оплата в зависимости от результата. Соответственно последнему варианту и работает большинство компаний по организации торгов в г. Новосибирска.

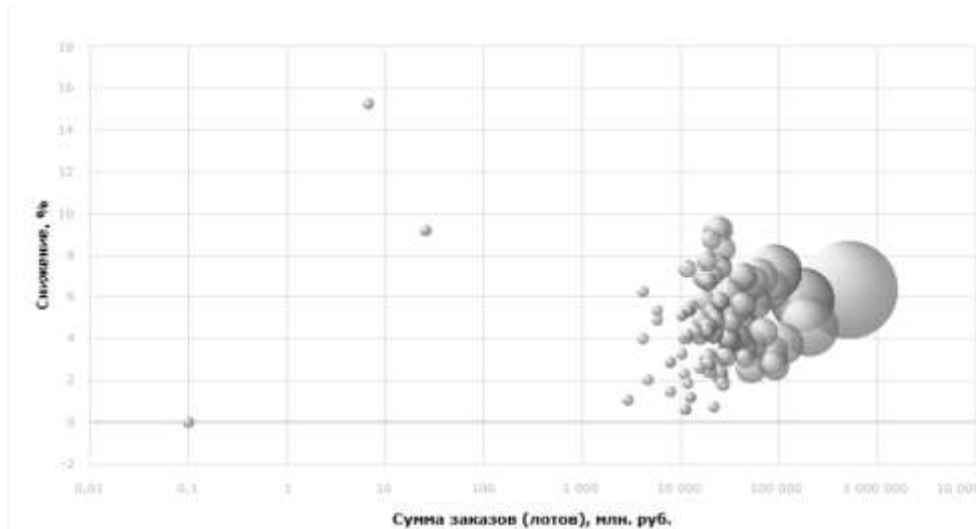


Рис. 1 – Снижение НМЦК контрактов в России за 2014 год в процентах [4]

Главный актив консалтинговой компании – это ее специалисты. Стоимость услуг специалистов очень высокая, поэтому основной проблемой консультационных фирм является оптимальное распределение и использование рабочего времени персонала. Также одной из проблем является капиталовложение, предназначенное для дальнейшего развития фирмы. Рост дохода и прибыли практически невозможен без набора новых людей. С другой стороны, изменить продукцию, т.е. ввести новые виды услуг, гораздо проще в области консультирования, чем в капиталоемком бизнесе [8]. Поэтому многие консалтинговые фирмы адаптируют портфель

своих услуг к новым потребностям клиентов. Вообще консалтинговые фирмы работают под влиянием так называемой «моды» потенциальных клиентов на получение тех или иных видов услуг [2].

Практически все рассматриваемые консалтинговые фирмы в г. Новосибирске подстраиваются под спрос клиентов и заказчиков. По результатам мониторинга, проведенным первым автором настоящей работы в 2014 г. только 5 из 34 консалтинговых компаний специализируются только на торгах, и это в основном крупные в России организации по торгам и аукционам, которые имеют филиалы в г.Новосибирске, например, ООО «Госзаказ».

Консультационная фирма может существовать и расти, когда привлекает и сохраняет клиентов, вызывает интерес клиентов путем поставки им полезных технических услуг, что делает маркетинг услуг по консультированию исключительно профессиональным и позволяет консалтинговым организациям не только усилить свой имидж в глазах клиента, но и расширить и увеличить собственную компетентность. Ведущие консалтинговые фирмы, как правило, требуют за свои услуги оплату, что в десять раз больше стоимости программного обеспечения (например, электронные подписи).

Итак, в целом можно отметить, что компании по организации торгов в оказании своих услуг должны также находить в своем ценообразовании грань между собственной выгодой, выполнению социальных интересов заказчиков, и максимально выгодным распределением бюджета государства; постоянно развиваться; представлять в выгодном свете свою организацию; проводить маркетинг своих услуг, находя новые ниши в их предоставлении, расширяя базу как клиентов, так и сотрудников.

Использованные источники:

1. Ценовая политика консалтинговых фирм [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://econbooks.ru/books/part/21371> – Загл. с экрана.
2. Особенности ценообразования в консалтинге [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/4802/> – Загл. с экрана.
3. Зибзеева Е.В. Оценка эффективности и результативности бюджетных расходов, направленных на размещение государственного заказа // Государственные и муниципальные закупки — 2012: Сборник докладов. М.: Юриспруденция, 2013. С. 73.
4. Информация по закупкам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html> – Загл. с экрана.
5. Елисеев В.С. «Государственный сектор экономики» + «гражданское законодательство» = «источник коррупции» // Право и бизнес: Сборник статей I Ежегодной международной научно-практической конференции,

приуроченной к 80-летию со дня рождения профессора В.С. Мартемьянова. М.: Юрист, 2012.

6. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 21.07.2014) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" // КонсультантПлюс. ВерсияПроф [Электронный ресурс].

7. Психологический консалтинг и мотивация персонала: путь к успеху фирмы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.econ.asu.ru/pdf/confYprConsult2/Kryk.pdf – Загл. с экрана.

8. Особенности ценообразования на рынке консалтинговых услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://orbook.ru/index-2185.htm> – Загл. с экрана.

Толстыженко К.В.

студент 5го курса

Ураев Р.Р., к.с.н.

доцент

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

На данный момент актуальным является вопрос совершенствования системы социальной защиты населения, как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов Российской Федерации. Решение вопросов, связанных с улучшением системы социальной защиты населения, является приоритетным, так как одной из основных задач государства является повышение уровня и качества жизни населения.

Социальная защита населения является важной составляющей социальной политики любого государства. Впервые понятие «социальная защита» получило официальное закрепление за рубежом – сначала в законе о социальной защите, принятом в рамках политики нового курса Ф.Д. Рузвельта в 1935 г., а позднее, - в 1940-х годах в документах Международной организации труда [2].

Организация Объединенных Наций (ООН) трактует социальную защиту следующим образом: «Под социальной защитой в целом понимается комплекс стратегий и программ государственного и частного сектора, осуществляемых обществом в связи с различными непредвиденными обстоятельствами в целях компенсации отсутствия или существенного сокращения доходов от трудовой деятельности, оказания помощи семьям с детьми, а также обеспечения людей медицинским обслуживанием и жильем»[6].

В свою очередь, определение Международной Организации Труда

(МОТ) гласит: социальная защита - это «защита, которую общество обеспечивает своим членам посредством набора общественных мер от экономических и социальных бедствий, которые обусловлены прекращением или снижением заработка в результате болезни, родов, производственных несчастных случаев, безработицы, инвалидности, старости и смерти, обеспечение медицинской помощи и обеспечение субсидий семьям с детьми»[3].

Трактовка ООН включает комплекс социальных программ и государства, и частного сектора, тогда как в определении МОТ источник разработки и осуществления мероприятий по социальной защите назван более широко – это общество в целом [3].

Целесообразно дать понятие социальной защиты населения как системы: это совокупность законодательно установленных экономических, социальных, юридических гарантий и прав, а также социальных институтов и учреждений, обеспечивающих их реализацию и создающих условия для поддержания нормальной жизнедеятельности населения и, прежде всего, социально уязвимых групп и слоев [5].

Система социальной защиты включает в себя специальные элементы: социальные гарантии, социальное страхование и социальную поддержку.

Социальные гарантии - предоставление социальных благ и услуг гражданам без учета трудового вклада и проверки нуждаемости на основе принципа распределения по потребностям имеющихся общественных ресурсов этих благ.

Социальное страхование - установленная, контролируемая и гарантированная государством система обеспечения, поддержки престарелых, нетрудоспособных за счет государственного страхового фонда, а также коллективных и частных страховых фондов.

Социальная поддержка предоставляется социально уязвимым группам населения - инвалидам, одиноким пенсионерам, безнадзорным детям, лицам, освободившимся из мест лишения свободы, и прочим гражданам, не способным в силу тех или иных причин обеспечить себе доход [4].

Перспективы совершенствования системы социальной защиты населения определены в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Предусматривается достижение следующих результатов:

- повышение зависимости размера трудовых пенсий от заработной платы, повышение размера пенсий с учетом развития добровольных накопительных пенсионных сбережений до уровня, обеспечивающего достойную жизнь пенсионеров;
- создание эффективной адресной системы поддержки лиц, относящихся к категории бедных, и предоставления социальных услуг для пожилых людей, инвалидов и детей;
- обеспечение высокой профессиональной и территориальной

мобильности трудовых ресурсов, формирование профессиональной культуры, ценностных ориентиров в сфере труда и предпринимательской деятельности;

- сокращение дифференциации уровня и качества жизни на территории России с помощью мер социальной и региональной политики;

- структурная и технологическая модернизация здравоохранения, образования и других отраслей социальной сферы, обеспечивающая доступность качественных социальных услуг для населения [1].

Основной идеей модернизации социальной защиты населения является обеспечение населения качественными услугами социального обеспечения в соответствии с действующим законодательством, а также внедрение инновационных технологий в систему управления социальной защитой населения для упрощения выполнения некоторых функций, повышения эффективности деятельности управленческой системы.

Совершенствование системы социальной защиты населения должно существенно менять методику решения определенных задач. Внедрение новых методов и технологий позволяет оптимизировать работу органов социальной защиты и свести к минимуму напряжение в обществе. Модернизация должна охватывать население, и прежде всего, социально уязвимые слои населения.

Таким образом, необходима дальнейшая модернизация системы социальной защиты населения, основной целью которой должно выступать повышение уровня и качества жизни всего населения.

Использованные источники:

1. О Концепции долгосрочного социально- экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. №1662-р// СПС «Консультант плюс» Версия Проф.
2. Антропов, В.В. Социальная защита в странах Европейского союза. История, организация, финансирование, проблемы [Текст]: учеб. пособие/ В.В. Антропов. – М.: Экономика, 2006. -124с.
3. Кричевский, Н.А., Гончаров С.Ф. Корпоративная социальная ответственность [Текст]: учеб. пособие/ Н.А. Кричевский. - М.: Дашков и КО, 2006.-195с.
4. Савинов, А.Н. Организация работы органов социальной защиты [Текст]: учебник/А.Н. Савинов.- М.: Издательский центр «Академия», 2011. -224 с.
5. Тарент, И.Г. Система социальной защиты населения в Российской Федерации [Текст]: учеб. пособие / И.Г. Тарент.- Ногинск: Ногинский филиал РАНХиГС, 2013. - 166 с.
6. Усиление социальной защиты и уменьшение уязвимости в условиях глобализации в мире. Доклад Генерального секретаря ООН Экономический и социальный Совет. Февраль 2001. С.4.

Тоникян Л.Г.

аспирант

ИСОиП

ДГТУ

филиал в г. Шахты

Россия, Ростовская обл., г. Шахты

К ВОПРОСУ О ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРА ЭНЕРГОСНАБЖЕНИЯ МЕЖДУ КОММЕРЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Договором энергоснабжения, согласно статье 539 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее - ГК РФ), признается договор, по которому энергоснабжающая организация обязуется подавать абоненту (потребителю) через присоединенную сеть энергию, а абонент обязуется оплачивать принятую энергию, а также соблюдать предусмотренный договором режим ее потребления, обеспечивать безопасность эксплуатации находящихся в его ведении энергетических сетей и исправность используемых им приборов и оборудования, связанных с потреблением энергии.

Сторонами договора энергоснабжения являются энергоснабжающая организация и потребитель (абонент). В качестве энергоснабжающей организации выступают коммерческие организации, которые производят или закупают электрическую (тепловую) энергию и осуществляют ее продажу потребителям - гражданам или организациям. Абонентами признаются граждане или организации, использующие электрическую или тепловую энергию.

Согласно ст. 545 ГК РФ, при наличии согласия энергоснабжающей организации абонент может передавать энергию, принятую им от энергоснабжающей организации через присоединенную сеть, другому лицу - субабоненту. Субабонент энергоснабжающей организации - это потребитель, непосредственно присоединенный к электрическим (тепловым) сетям абонента и имеющий с ним договор на пользование электрической (тепловой) энергией. В этом случае возникает сложная структура договорных связей: отношения между энергоснабжающей организацией и абонентом опосредуются договором энергоснабжения, а отношения, складывающиеся между абонентом и субабонентом, - договором на пользование электрической (тепловой) энергией.

При этом абонент выступает перед энергоснабжающей организацией как потребитель энергии и поэтому несет ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств субабонентом. Перед субабонентом абонент выступает в качестве энергоснабжающей организации и, следовательно, несет ответственность за нарушение последней своих обязательств. Однако при заключении соответствующих договоров стороны не лишены права установить иной порядок исполнения обязательств и применения ответственности за их нарушение.

Абонент, являющийся юридическим лицом, при заключении договора энергоснабжения должен располагать отвечающим установленным техническим требованиям энергопринимающим устройством, присоединенным к сетям энергоснабжающей организации, а также обеспечить учет потребления энергии (п. 2 ст. 539 ГК).

Существенными условиями договора энергоснабжения являются:

- количество и качество энергии (характеризующие его предмет);
- режим потребления энергии;
- цена;
- условия по обеспечению содержания и безопасной эксплуатации сетей, приборов и оборудования.

По договору энергоснабжения энергоснабжающая организация обязана предоставить потребителю возможность использовать энергию из ее сети в обусловленных договором пределах. Именно в этом состоит существо обязательства на стороне энергоснабжающей организации.

Кроме того, необходимо учитывать, что энергоснабжающие организации, как правило, являются субъектами естественных монополий, в отношении которых может применяться регулирование их деятельности путем определения категорий потребителей, подлежащих обязательному обслуживанию, либо определения минимального уровня их обеспечения (ст. 6 Закона о естественных монополиях). Это может иметь место при невозможности удовлетворить потребности соответствующего потребителя в энергии в полном объеме. Количество подаваемой энергии устанавливается в соответствии с заказом потребителя, но не менее того уровня, который определен органом регулирования естественных монополий.

Исполнение условия договора энергоснабжения о количестве подаваемой энергии на стороне энергоснабжающей организации состоит в том, что она обязана обеспечить получение абонентом соответствующего количества энергии на его энергоустановку путем ее подключения (доступа) через присоединенную сеть к мощностям энергосистемы. Надлежащее исполнение обязательства энергоснабжающей организацией предполагает также предоставление абоненту возможности получать энергию непрерывно, путем поддержания напряжения и тока в сети, независимо от количества фактически полученной абонентом энергии.

Отпускаемая энергоснабжающей организацией абоненту энергия по своему качеству должна соответствовать требованиям, установленным техническими регламентами и иными обязательными правилами или предусмотренным договором энергоснабжения (п. 1 ст. 542 ГК). Когда речь идет о качестве электрической энергии, имеются в виду такие ее параметры, как напряжение и частота тока. Качество тепловой энергии характеризуется температурой и давлением пара, температурой горячей воды. Величина напряжения тока определяется сторонами при заключении договора

энергоснабжения. Другой параметр качества электроэнергии - частота тока - определяется государственными стандартами и иными обязательными правилами и не относится к условиям договора, вырабатываемым по соглашению сторон.

Так, в случае нарушения энергоснабжающей организацией требований, предъявляемых к качеству энергии, абонент в порядке и размере, предусмотренных ст. 547 ГК РФ вправе применить к ней меры ответственности. Он вправе также реализовать свое право на отказ от оплаты такой энергии. При этом, принимая во внимание фактическое использование абонентом указанной энергии (хотя и не соответствующей требованиям к ее качеству), во избежание его неосновательного обогащения, п. 2 ст. 542 ГК наделил энергоснабжающую организацию, подавшую некачественную энергию, правом требовать от абонента возмещения стоимости того, что он неосновательно сберег вследствие использования этой энергии.

Поскольку энергоснабжающие организации являются субъектами естественных монополий, оплата полученной абонентом энергии должна производиться, как правило, по ценам, регулируемым государством (п. 1 ст. 424 ГК). При этом, будучи публичным договором, договор энергоснабжения предполагает установление одинаковых цен для всех потребителей. Исключение могут составить лишь случаи, когда законом или иными правовыми актами допускается предоставление льгот для отдельных категорий потребителей.

Энергоснабжающая организация имеет право требовать от абонента неуклонного исполнения условий договора энергоснабжения, определяющих его обязанности по эксплуатации энергосетей, приборов и оборудования. В этих целях энергоснабжающие организации, а также органы госэнергонадзора вправе осуществлять контроль за обеспечением надлежащего технического состояния сетей, энергоустановок, приборов и оборудования и их безопасной эксплуатации.

Энергоснабжающая организация, допустившая перерыв в подаче либо прекращение или ограничение подачи энергии с нарушением установленного порядка, обязана возместить потребителю причиненный ущерб. В таких случаях действия энергоснабжающей организации рассматриваются как ненадлежащее исполнение ею обязательств по договору энергоснабжения и влекут за собой ответственность, предусмотренную гражданским законодательством.

Использованные источники:

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ
2. (ред. от 31.12.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 22.01.2015)
3. Российское гражданское право: учебник: в 2 т. / В.В. Витрянский, В.С. Ем, Н.В. Козлова и др.; отв. ред. Е.А. Суханов. 2-е изд., стереотип. М.: Статут, 2011. Т. 2: Обязательственное право. 1208 с.

4. Гражданское право: учебник: в 3 т. / С.С. Алексеев, И.З. Аюшеева, А.С. Васильев и др.; под ред. С.А. Степанова. М.: Проспект; Екатеринбург: Институт частного права, 2010. Т. 1. 640 с.

Тришкина Л.В., к.с-х.н.

доцент

кафедра «Финансы, учет и диагностика предприятия»

Рябова К.А.

магистр 2го курса

*Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования «РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева»*

Россия, г. Москва

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА МОЛОКА И МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Аннотация: Российский рынок молочной продукции постоянно растет, конкуренция на нем усиливается. Это обусловлено как постепенным ростом благосостояния большей части населения страны, так и постоянным наращиванием объемов производства игроками рынка, а также появлением в России заводов иностранных производителей. Рынок молочной продукции довольно хорошо изучен, однако не вся информация является открытой. Большая часть публикуемой информации содержит данные лишь о наиболее крупных игроках рынка, тогда как во многих случаях необходимо иметь факты, иллюстрирующие полную картину.

Ключевые слова:

По данным Росстата, производство молока во всех категориях хозяйств в январе-августе 2011 года составило 22,2 млн. тонн, что на 1,8 % меньше по сравнению с аналогичным периодом 2010 года. Снижение объемов производства сырого молока, отчасти, связано со снижением численности поголовья коров молочного стада почти во всех регионах страны [1].

В сельскохозяйственных организациях производство молока в сентябре 2011 года в Российской Федерации в целом составило 1204,0 тыс. тонн, что на 5,8% больше, чем было произведено за аналогичный период прошлого года. Тем не менее, объем производства молока в сельхозорганизациях с начала года все еще отстает на 0,7% от уровня прошлого года.

По данным на конец III квартала 2011 года, увеличилось производство молока во всех ФО, за исключением Южного и Приволжского ФО, где производство остается на том же уровне (небольшое снижение, менее 1%). Наибольший рост производства молока в СХО в сентябре 2011 года в Северо-Западном ФО (37,2%) и Северо-Кавказском ФО (36,0%).

С начала года снизили объемы производства молока Центральный, Южный и Приволжский ФО (на 2,0-4,5%). Наибольший рост наблюдается

в Северо-Кавказском ФО – 13,5% [2]. Показатели производства молока в федеральных округах приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Производство молока в сельхозорганизациях по состоянию на 1 октября 2011 года, тыс. тонн

Территория	Сентябрь 2011 года	2011 год в % к 2010 году	Январь-сентябрь 2011 года	2011 год в % к 2010 году
Российская Федерация	1204,0	105,8	11101,7	99,3
Центральный ФО	299,2	104,9	2818,5	98,0
Северо-Западный ФО	150,1	137,2	1080,3	104,0
Южный ФО	84,4	99,3	770,4	95,5
Северо-Кавказский ФО	26,8	136,0	213,8	113,5
Приволжский ФО	364,7	99,8	3520,0	96,6
Уральский ФО	76,5	100,2	753,6	101,4
Сибирский ФО	188,4	102,6	1829,9	103,4
Дальневосточный ФО	13,9	105,5	115,0	105,0

На рисунке 1 приведены сравнительные объемы производства молока по федеральным округам.

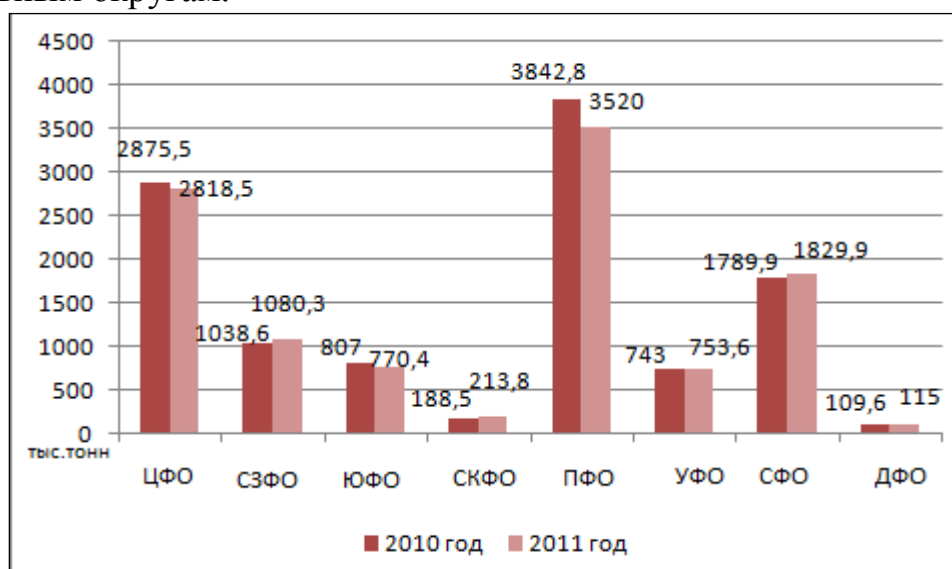


Рисунок 1 - Производство молока в сельхозорганизациях в разрезе федеральных округов

Структура производства молока в сельхозорганизациях по федеральным округам приведена на рисунке 2.

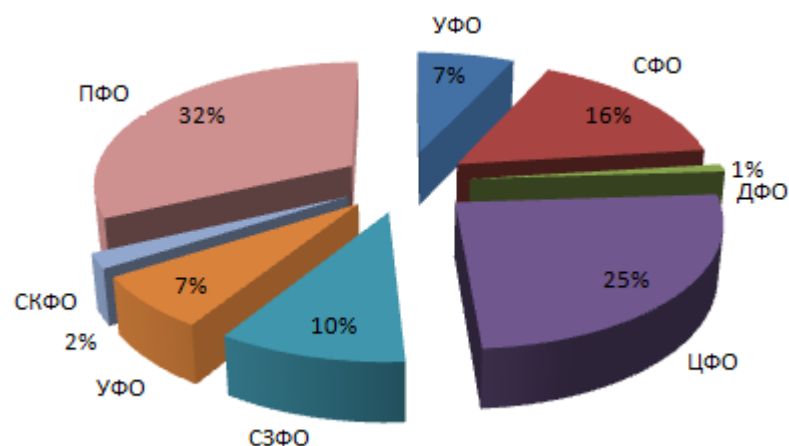


Рисунок 2 - Структура объемов производства молока по федеральным округам за январь-сентябрь 2011 г.

В структуре объемов производства молока, как и в поголовье коров, выделяются Приволжский (32% общего объема), Центральный (25%) и Сибирский (16%) федеральные округа, что является вполне закономерным и вряд ли сильно изменится в ближайшем будущем [1].

В числе регионов - лидеров по объемам производства молока Республика Татарстан - 822,2 тыс. тонн, Краснодарский край – 638,4 тыс. тонн, Московская область – 500,9 тыс. тонн, Алтайский край – 497,2 тыс. тонн.

Объемы производства основных видов молочной продукции в сентябре и III квартале 2011 года приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Производство молочных продуктов по кругу крупных и средних организаций по состоянию на 1 октября 2011 года, тыс. тонн

Молочная продукция	Сентябрь 2011 года	2011 год в % к 2010 году	III квартал 2011 года	2011 год в % к 2010 году	Январь-сентябрь 2011 года	2011 год в % к 2010 году
Цельномолочная продукция в пересчете на молоко	768716	91,5	2357664	90,8	7156430	92,8
Масло сливочное	16079	108,0	52603	114,6	141562	107,8
Молоко сухое с массовой долей жира больше 20%	3164	151,0	12629	168,1	31685	135,4
Сыры и продукты сырные	32310	98,8	98249	100,8	274595	98,9
Творог	25646	100,5	78234	102,1	253141	98,7

Несмотря на то, что производство молока за 9 месяцев 2011 года

уменьшилось незначительно, производство цельномолочной продукции за тот же период сократилось по сравнению с предыдущим годом на 9,2%. Снижение объемов производства в январе-сентябре 2011 года отмечено также по сыру и творогу.

В то же время увеличилось производство масла сливочного (на 7,8%) и сухого цельного молока (на 35,4%) [1].

В 2010 году производство твердых сыров в РФ сократилось почти на 9%. А производство сырных продуктов увеличилось на 30%. Похожая ситуация складывается в производстве сливочного масла и спредов.

В целом в III квартале 2011 года в отличие от того же периода предыдущего года цены реализации коровьего молока значительно снизились. Несмотря на незначительное повышение цены в сентябре (0,6%) цена реализации сырого молока по состоянию на 1 октября 2011 года лишь на 6,1% выше цены на соответствующую дату 2010 года [3]. Динамика изменения цен реализации молока приведена на рисунке 3.

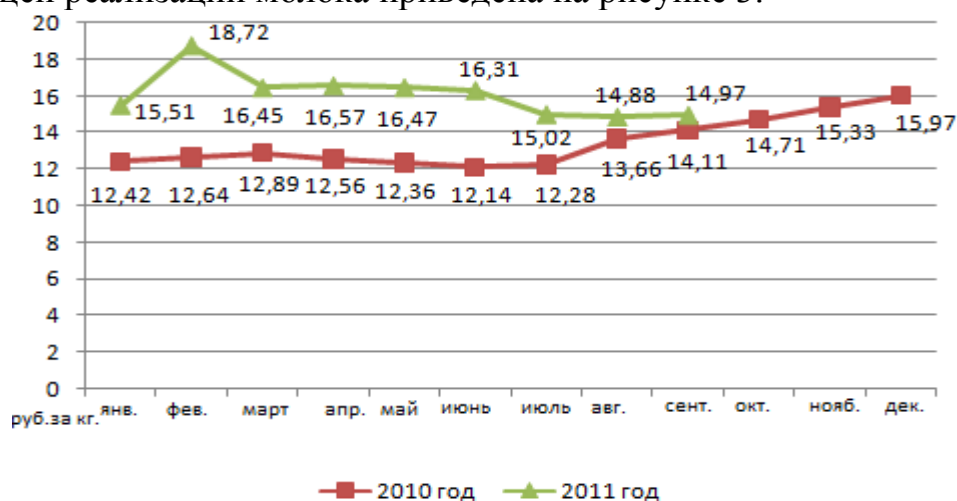


Рисунок 3 - Динамика среднемесячных цен реализации молока коровьего в 2010-2011 гг.

Сложившийся уровень цен на сырое молоко является приемлемым для сельхозтоваропроизводителей и в целом обеспечивает стабильную ситуацию на потребительском рынке [4].

По данным «Союзмолоко», средняя закупочная цена на сырое молоко по итогам 2011 года не менее чем на 10% выше показателя за 2010 год.

В настоящий момент цена на молоко колеблется в рамках инфляции [2].

Использованные источники:

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>
2. Национальный союз производителей молока (СОЮЗМОЛОКО) [Электронный ресурс]. URL: <http://souzmoloko.ru>
3. Агарков Н. Перспективы повышения эффективности молочного скотоводства // Молочное и мясное скотоводство. - 2012, №5, с. 2-4

*Трофимова Е.А.
студент 4 курса
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗЕРНОВОГО ПРОИЗВОДСТВА

Проблема эффективности – вечная проблема человечества. Она вытекает из сути человеческого бытия. Однако трактуется по-разному.

Экономическая эффективность - результативность экономической системы, выражающаяся в отношении полезных конечных результатов ее функционирования к затраченным ресурсам. Складывается как интегральный показатель эффективности на разных уровнях экономической системы и является итоговой характеристикой функционирования национальной экономики.

В последние годы возросла роль проблемы эффективности. Какие же факторы наиболее значимы для повышения эффективности?

Первый фактор, заключается в том, что Россия во многом отстала от передовых капиталистических стран. Особенно в такой важнейшей сфере как, повышение жизненного уровня населения.

Второй фактор связан с производственным потенциалом. В нашей стране создан мощный потенциал, но его качество не удовлетворяет нынешней потребности и используется он неудовлетворительно.

Третий – это быстрый рост масштабов производства, который вызывает непрерывное увеличение потребностей населения в энергии, топливе и сырье.

Эффективность сельскохозяйственного производства – это получение результата от финансово – хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта в сельском хозяйстве, способность обеспечивать достижение высоких показателей производительности, экономичности, доходности, качества продукции. Критерием данного вида эффективности является максимальное получение прибыли в виде сельскохозяйственной продукции при наименьших затратах живого и овеществленного труда. Эффективность сельскохозяйственного производства измеряется с помощью системы показателей: производительность труда, фондоотдача, себестоимость, рентабельность, урожайность сельскохозяйственных культур и т.д. Эффективность можно определить как отношение между результатом и затратами на этот результат. Экономическая эффективность используется для оценки результативности всего общественного производства. С точки зрения всего народного хозяйства эффективным будет считаться такое состояние, когда наиболее полно удовлетворены потребности всех членов общества при данных ограниченных ресурсах. Точнее это положение может быть сформулировано следующим образом: экономическая эффективность хозяйственной системы – это состояние, при котором невозможно увеличить

степень удовлетворения потребностей хотя бы одного человека, не ухудшая при этом положение другого члена общества. Показатели народнохозяйственной экономической эффективности отражают эффективность проекта с точки зрения интересов всего народного хозяйства в целом, а также для участвующих в осуществлении проекта регионов (субъектов федерации), отраслей, организаций и предприятий. Зерно и сейчас является основным продуктом сельского хозяйства. Из зерна вырабатывают такие важные продукты питания как мука, крупа, хлебные и макаронные изделия.

Зерно - стратегическое пищевое сырье и национальное достояние России, а Зерновая отрасль является ведущей в сельском хозяйстве. Она обеспечивает производство более половины всего стоимостного объема сельскохозяйственной продукции.

Анализ современного состояния производства зерна в Российской Федерации позволил выявить ряд тревожных тенденции: диспаритет цен на продукцию сельского хозяйства, технологическое и техническое отставание отрасли, сокращение бюджетной поддержки.

Производство зерна занимает особое место среди других отраслей растениеводства. Зерно является основой питания для населения, потому что это не только хлеб, макаронные изделия, крупы, но и источник производства молока, мяса, яиц и других продуктов. Зерно важнейший корм для скота и птицы. Концентрированные корма высоко питательны. Они легко поддаются механизации и автоматизации приготовления. Затраты труда на их подготовку в несколько раз меньше, чем на другие корма.

От производства зерна зависит специализация отдельных районов на возделывании технических культур, овощей, фруктов, так как при его недостатке в первую очередь расширяют посевные площади под зерновыми.

Оно хорошо хранится (усушка не превышает 3 % в год), поэтому особенно пригодно для создания государственных резервов продовольствия и кормов. Легко перевозится на большие расстояния, в связи, с чем широко используется в качестве привозного корма на птицефабриках и животноводческих комплексах.

Зерно важнейший экспортный продукт. Чем больше зерновые ресурсы страны, тем крепче внешнеполитические позиции государства на мировой арене. В. И. Ленин считал, что хлеб оказывает существенное влияние на развитие всей экономики страны, обеспечивает экономическую независимость государства. «Лишь, будучи фактическим владельцем достаточного продовольственного фонда, писал он, рабочее государство в состоянии прочно стоять в экономическом отношении на собственных ногах, обеспечить... неуклонное восстановление крупной промышленности, создать правильную финансовую систему»

Всемерное увеличение производства зерна - главная задача сельского хозяйства.

Наряду с увеличением производства зерна особое внимание обращается на улучшение качества зерна. Для успешного решения этих задач необходимо улучшать использование агротехники, шире внедрять высокоурожайные сорта и гибриды, совершенствовать структуру посевных площадей. Большое значение придается также эффективному использованию удобрений. Поэтому очень важными становятся опыт сельскохозяйственных предприятий, которые в этих сложных условиях нашли выход из столь затруднительного положения и, перестраивая структуру производства, имеют неплохие экономические показатели.

Среди факторов, положительно влияющих на эффективность производства зерна, повышение качества, снижение себестоимости, важное место принадлежит материальному стимулированию работников. Наилучших результатов добиваются те предприятия, в которых система материального стимулирования плотно связана с ростом объемов производства сельскохозяйственной продукции и рациональном использовании материальных затрат на производство. Этим требованиям соответствует система материального стимулирования от валового дохода. Поэтому оплата труда коллектива от валового дохода является наиболее надежным противозатратным механизмом.

Использованные источники:

1. Бусов, В. И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : учеб. для бакалавров / В. И. Бусов, О. А. Землянский, А. П. Поляков ; под ред. В. И. Бусова. – М. :Юрайт, 2012. – 430 с.
2. Диагностика состояния инновационно ориентированного предприятия : учеб. пособие / Л. В. Валинурова, Э. И. Исхакова, А. М. Ахмадеев, И. В. Горбачев. – Уфа : БАГСУ, 2013. – 109
3. Кузнецов, Ю. В. Теория организации : учеб. для бакалавров / Ю. В. Кузнецов, Е. В. Мелякова. – М. :Юрайт, 2013. – 365 с
4. Рыжова, В. В. Экономическое управление организацией : учеб. пособие / В. В. Рыжова, В. В. Петров. – М. : РИОР : ИНФРА-М, 2012. – 246 с.
5. Жирнов А.В. Совершенствование планирования деятельности районных агропромышленных объединений (на материалах Пензенской области): дис. ... канд. экономических наук: 08.00.05.– Москва. 2006. - 193 с
6. Жирнов, А.В. Развитие системы планирования региональных агропромышленных объединений /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина //Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Современное развитие АПК: региональный опыт, проблемы, перспективы»: сборник научных трудов.– Ульяновск: УГСХА, 2005. – С. 145-149.
7. Лапшина, Г.В. Инновационная деятельность как фактор развития АПК региона (на материалах Ульяновской области) /Г.В. Лапшина, С.В. Грицков //Международный научный журнал. - 2010. - №2. – С. 17-22.
8. Жирнов, А.В. Социальный пакет как элемент кадровой политики /А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина /Экономика и социум–2014–№4

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ И КРИТЕРИЕВ ОТБОРА РАЗЛИЧНЫХ КАТЕГОРИЙ ПЕРСОНАЛА В ООО «РИГЛА»

Во все времена отбор сотрудников старались проводить тщательно, поскольку качество человеческих ресурсов определяло возможности организации. Однако ранее отбор осуществлялся без помощи научно обоснованных критериев, принципов и методов, с опорой на интуицию и метод проб и ошибок. Такой подход в современных условиях становится не только неэффективным с точки зрения обеспечения потребностей организации в квалифицированном персонале, но и весьма дорогостоящим и рискованным.

Проведем исследование методов и критериев отбора различных категорий персонала в ООО «Ригла» - одна из крупнейших фармацевтических компаний России

Для анализа будем использовать следующие категории персонала ООО «Ригла»:

- профессионалы и управленческие должности;
- технический персонал;
- сотрудники средней сложности;
- малоквалифицированный персонал;
- неквалифицированный персонал;

В ООО «Ригла» ключевым методом отбора персонала является тест на общие умственные способности. Преимуществом такого метода отбора является то, что тесты:

- дают достоверные результаты для работников, занимающих разные позиции (как начального, так и высокого уровня);
- имеют более высокую валидность, чем другие методы отбора персонала;
- хорошо предсказывают эффективность профессионального обучения (стажировки при принятии на работу);
- отличаются низкой стоимостью администрирования (низки затраты).

По результатам анализа обоснованность тестов на общие умственные способности GMA для прогнозирования результативности сотрудника на рабочем месте составляет:

- для профессионалов и управленческих должностей — 0,58;
- для технических сотрудников — 0,56;
- для работ средней сложности — 0,51;
- для малоквалифицированного персонала — 0,40;

– для неквалифицированных работников — 0,23.

Таким образом, можно отметить, что применение тесты GMA эффективен для различных категорий персонала ООО «Ригла». Тест позволяет отобрать потенциально высокорезультативных кандидатов в ООО «Ригла» тем самым отбирает людей, которые будут эффективнее обучаться и быстрее осваивать необходимые знания и рабочие навыки (в том числе и непосредственно на рабочем месте).

В ООО «Ригла» применяют **метод рабочих заданий**, который представляет собой моделирование деятельности, которую кандидат должен будет выполнять непосредственно на рабочем месте.

Подобный тест задание используются для найма квалифицированных сотрудников: для профессионалов и управленческих должностей – руководители отделов, руководителей аптек, фармацевтов, провизоров; для технических сотрудников с высоким уровнем сложности.

В ООО «Ригла» проводят **тесты на благонадежность** кандидата, оценивают лояльность кандидата, его надежность, гибкость, эмоциональную устойчивость и просоциальность поведения. Эти тесты направлены на выявление людей, которые склонны к нечестному, асоциальному и непродуктивному поведению на работе (употребление на рабочем месте алкоголя или наркотиков, драки, воровство и т. д.). Данные методики позволяют сотрудникам отдела персонала прогнозировать не только вероятность нежелательного поведения, но и результативность работы кандидата.

Также в ООО «Ригла» при отборе соискателей используются разные виды интервью: структурированное, неструктурированное. В ООО «Ригла» неструктурированное интервью не имеет единого формата или установленного набора вопросов. Структурированное интервью в ООО «Ригла» представляет собой полную противоположность неструктурированному: как правило, всем кандидатам на определенную должность задаются одинаковые вопросы.

В ООО «Ригла» применяются при отборе тесты профессиональных знаний, но данные тесты имеют серьезное ограничение. Их нельзя применять при оценке и отборе неопытных работников.

ООО «Ригла» для многих видов работ низкой и средней сложности (помощник фармацевта, бухгалтер, химик-лаборант и т. п.) разработаны стандартизованные тесты, использование которых позволяет удешевить процедуры отбора.

Таким образом, можно сделать вывод, для ООО «Ригла» наиболее важной характеристикой методов отбора является предсказательная эффективность отбора. Несмотря на то, что разработка и администрирование более эффективных методов оценки и отбора стоят дороже, их использование существенно увеличивает доход ООО «Ригла». В то же время систематическое применение низкоэффективных методов

отбора приводит к значительным финансовым потерям и сокращению прибыли. В ходе анализа методов и критериев отбора различных категорий персонала в ООО «Ригла», можно отметить, что тест GMA можно рассматривать в качестве ключевого критерия при принятии решения о приеме на работу, а остальные методы необходимо рассматривать как дополнения к нему.

Рекомендуем тест GMA рассматривать в качестве ключевого критерия при принятии решения о приеме на работу в ООО «Ригла». Данный метод отбора необходимо дополнить дополнительными методами, который будет зависеть от категории принимаемого персонала.

Разработали следующие методы для отбора персонала различных категорий в ООО «Ригла».



Рисунок . 1 Методы для отбора персонала в ООО «Ригла» различных категорий

Таким образом, вышеприведенная схема отбора повысит эффективность отбора персонала в ООО «Ригла».

*Трушникова Е.В.
студент 4 курса
Сычев К.И.
студент 4 курса
Джек Л.Н., к.э.н.
доцент
ГАОУ ВО ТО ТГАМЭУП
Россия, г. Тюмень*

УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ ПРИ ИПОТЕЧНОМ КРЕДИТОВАНИИ

Аннотация: ипотечное кредитование является способом разрешения противоречий между уровнем доходов и потребностью в жилье. В нашей стране изучение функционирования рынка ипотечного кредитования стало актуальной темой лишь в последнее время. Поэтому в отечественной научной литературе проблема управления рисками, возникающими на рынке ипотечных кредитов, разработана в недостаточной мере.

Ключевые слова: банковское кредитование, жилье, ипотечное кредитование, управление рисками, финансовые риски

Ипотечное кредитование является способом разрешения противоречий между уровнем доходов и потребностью в жилье. В нашей стране изучение функционирования рынка ипотечного кредитования стало актуальной темой лишь в последнее время. Поэтому в отечественной научной литературе проблема управления рисками, возникающими на рынке ипотечных кредитов, разработана в недостаточной мере.

Ипотечное направление деятельности кредитных организаций сопровождается возникновением специфических рисков, сопутствующих данному бизнесу. Под управлением ипотечными рисками в данной статье предлагается понимать выявление степени и величины риска, выбор приемов целенаправленного воздействия в случае реализации рискованного события и само воздействие при осуществлении финансово-кредитных отношений по поводу выдачи, обслуживания и финансирования ипотечных кредитов.

Наряду с общими, присущими потребительскому кредитованию рисками, ипотечное кредитование имеет специфический риск – риск досрочного погашения ипотечного кредита. Досрочное погашение ипотечного кредита возникает при превышении заемщиком регулярных платежей по кредиту над установленными в графике кредитного договора суммами. Этот график формируется исходя из доходов заемщика, имеющих у него на момент выдачи кредита.

По результатам исследования существующих моделей поведения заемщиков [1-3] можно выделить четыре основные группы факторов, приводящих к возникновению досрочных погашений при ипотечном

кредитовании:

1. Рост благосостояния заемщика. Так, рост доходов, связанный с повышением заработной платы или ее индексации, при одновременном сохранении расходов на другие нужды в прежних размерах позволяет заемщику погашать кредитную задолженность более быстрыми темпами, чем это оговорено в кредитном договоре.

2. Продажа недвижимости. Причиной продажи недвижимости может быть переезд в другой регион на постоянное место жительства, раздел имущества.

3. Возможность дефолта по кредиту. Такая возможность появляется в случае неспособности заемщиком выполнения своих кредитных обязательств, например в связи с ожидаемым или случившимся увольнением или сокращением дохода.

4. Рефинансирование. Рефинансирование ипотечного кредита подразумевает собой получение нового кредита под существующий объект обеспечения на более выгодных условиях. В результате рефинансирования происходит смена банков-залогодержателей. Именно рефинансирование является основным фактором досрочных погашений ипотечных кредитов во многих странах.

По объему досрочные погашения можно классифицировать на следующие группы:

1. Частичные досрочные погашения, когда досрочно погашается лишь некоторая часть кредитного обязательства сверх графика платежей.

2. Полные досрочные погашения, когда заемщик полностью расплачивается по кредиту и кредитные отношения между банком и заемщиком прекращаются. При этом право на распоряжение недвижимостью полностью переходит к заемщику.

Реализация рискованного события, связанного с досрочным погашением, приводит к изменению денежных потоков от заемщика к кредитной организации. При этом наблюдается сдвиг погашения основного долга на более ранние периоды времени, что вызывает сокращение процентных платежей в дальнейшем.

На наш взгляд, при расчете денежных потоков по портфелю ипотечных кредитов необходимо учитывать вероятность возникновения рискованных событий и степень их влияния на денежные потоки по каждому кредиту. Для этого предлагается использовать получаемый все большее распространение метод анализа рисков в финансовых организациях – стресс-тест. В частности Банковский комитет по банковскому надзору рекомендует использовать стресс-тестирование для формирования внутренней оценки достаточности капитала [5, с.23]. Суть стресс-тестирования заключается в прогнозировании убытков, которые банк может понести при изменении какого-либо фактора риска. В отличие от методов VaR, стресс-тесты не отвечают на вопрос о вероятности изменения факторов риска. По этой

причине при выборе сценариев значение имеет понимание вероятности наступления тех или иных событий.

Рассмотрим более подробно проявление риска досрочного погашения в связи с рефинансированием кредитов. На решение заемщика о рефинансировании кредита влияет несколько факторов:

- разница в платежах по старым и новым условиям договора;
- особенности нового договора;
- комиссии за досрочное расторжение договора;
- расходы на оформление нового кредита;
- временные, психологические и прочие издержки.

Автором статьи была проведена оценка рисков досрочного погашения на сгенерированной выборке из 10 000 ипотечных кредитов, совокупная задолженность по которым составляла 3 млрд.руб. Основные параметры включенных в выборку кредитов – процентная ставка, срок кредитования и отношение суммы кредита к стоимости недвижимости – были взяты в соответствии со стандартами федеральной системы ипотечного жилищного кредитования [6]. Создание выборки и ее дальнейший анализ проводились с использованием универсального статистического пакета со специализацией в области эконометрики Stata 9.1.

В процессе тестирования были рассмотрены различные варианты снижения процентных ставок в экономике от 0% до 3%, результатом чего становилось снижение процентных ставок по рефинансируемым кредитам на такую же величину. Кроме того, были рассмотрены различные варианты фиксированных издержек на рефинансирование. При оценке результатов тестирования влияния досрочных погашений на финансовый результат банка нами были выделены следующие закономерности:

- величина недополученной прибыли растет в большей пропорции, чем снижение процентных ставок;
- чем выше базовая ставка, тем более чувствительна величина недополученной прибыли к снижению процентных ставок;
- снижение издержек на рефинансирование кредита приводит к росту величины недополученной прибыли.

После оценки влияния риска досрочного погашения необходимо составить стратегический план мероприятий, который включал бы в себя разработку управляющего воздействия на риск. Наиболее эффективным методом снижения негативного влияния риска досрочного погашения является использование методики хеджирования с помощью рыночных финансовых инструментов, например, опционов. Одновременно с формированием портфеля ипотечных кредитов банку необходимо приобрести опционы «пут» на процентную ставку. В этом случае банк будет иметь «покрытый портфель» кредитов. Если уровень процентных ставок в экономике не снизится, то банк получит ожидавшуюся прибыль, за вычетом издержек на приобретение опционов. Но, если процентные ставки в

экономике снизятся, то банк сможет реализовать свои опционы, при этом высвободившиеся от досрочного погашения средства будут направлены на приобретение финансовых инструментов, являвшихся обеспечением опционов.

Применение данной методики управления риском досрочных погашений для банков, занимающихся ипотечным кредитованием, позволяет иметь более предсказуемые финансовые потоки, благодаря чему создаются условия для более эффективного привлечения и размещения денежных ресурсов. Использование производных ценных бумаг предоставляет возможность снижения максимальных убытков банка в случае массового рефинансирования ипотечных кредитов. Все это в конечном итоге непосредственно будет отражаться на результативности работы и повышении стоимости кредитной организации.

Использованные источники:

1. Waller, N. G. (1988). «Residential mortgage default: A clarifying analysis». Housing Finance Review, No.7, pp. 321-333.
2. Richard, S., and Roll, R. (1989). «Prepayments on Fixed-rate Mortgage-backed Securities», J. Portfolio Management Spring, pp. 73–82.
3. Schwartz, E., and Torous, W. (1993). «Mortgage Prepayment and Default Decisions: A Poisson Regression Approach», J. Amer. Real Estate Urban Econ. Assoc. 21, pp. 431–449.
4. Feldstein Martin S., (2007) «Housing, credit markets and the business cycle», NBER Working Paper No. 13471 October 2007, 11p.
5. Bank for International Settlements (2005), «Stress Testing at Major Financial Institutions: Survey of Results and Practice». Report by the Committee on the Global Financial System, January, 142p.
6. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.ahml.ru>. – Загл. с экрана.

Трычков А.А.

студент 3го курса магистратуры

Финансовый Университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

Аннотация

В данной статье описывается, как в нашей стране с законодательной точки зрения регулируется процесс обучения персонала. На сегодняшний день все правовые акты находятся в интернете в широком доступе для каждого желающего. Но для поиска конкретной информации часто требуется много времени, а порой и помощь специалиста, чтобы разобраться во всех тонкостях правового дела. Статья позволяет быстро и доступно

понять все особенности законодательной составляющей обучения персонала.

Ключевые слова: закон, обучение, работник, труд, договор, подготовка, знания.

Согласно ТК РФ, можно выделить три разновидности обучения, которое может быть организовано работодателем для своих работников:

- профессиональная подготовка;
- переподготовка;
- повышение квалификации.

Причем, конкретные формы и перечень необходимых профессий и специальностей каждый работодатель определяет самостоятельно, но с учетом мнения представительного органа работников в порядке, установленном ст. 372 ТК РФ. Иногда необходимое обучение проводится непосредственно в организации, в других случаях приходится заключать договоры с образовательными учреждениями начального, среднего, высшего профессионального и дополнительного образования.

Условия и порядок профессиональной подготовки, переподготовки, повышения квалификации работников и обучения их вторым профессиям должны быть определены коллективным договором, соглашениями или хотя бы трудовым договором.

Но самое интересное заключается в том, что, хотя ТК РФ не конкретизирует содержание каждой из разновидностей обучения, содержащиеся в вышеуказанных статьях, нормы фактически устанавливают различные требования для разных видов обучения.

Так, формально исходя из ст. 196 ТК РФ обязательным для работодателя может быть только проведение повышения квалификации работников. Да и то лишь в случае, если такое повышение квалификации является условием выполнения работниками определенных видов деятельности согласно федеральным законам или иным нормативным правовым актам РФ.

А согласно ст. 197 ТК РФ работник имеет право на профессиональную подготовку, повышение квалификации, переподготовку, в том числе на обучение новым специальностям. То есть инициатором обучения может быть не только работодатель, но и сам работник - он вправе обратиться к руководству и выразить свои пожелания в отношении собственного образования, и если работодатель согласится профинансировать его обучение, работник сможет реализовать это право. Обычно для этого заключается отдельный договор между работником и работодателем.

Одним из видов таких договоров являются ученические договоры. Более того, ученический договор может быть заключен и с лицом, которое еще не состоит в трудовых отношениях с данной организацией, а только ищет работу. Ученичество может быть организовано в форме индивидуального, бригадного, курсового обучения и в иных формах. При этом на учеников в полном объеме распространяется трудовое

законодательство, в том числе и положения об охране труда. Но есть и ряд ограничений. В частности, в период действия ученического договора сотрудника нельзя привлечь к сверхурочным работам или направить в служебные командировки, не связанные с ученичеством. При заключении трудового договора с лицом, успешно завершившим ученичество, нельзя устанавливать испытательный срок.

Пожалуй, самым важным моментом является то, что согласно ст. 204 ТК РФ ученикам в период ученичества полагается стипендия. Причем ее размер, определяемый в зависимости от получаемой профессии, специальности, квалификации, не может быть ниже установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда. Плюс должна быть оплачена работа, выполняемая учеником на практических занятиях, - по установленным расценкам. Если по окончании ученичества бывший ученик без уважительных причин не выполняет свои обязательства по договору - включая случаи, когда он не приступает к работе вопреки условиям договора, - работодатель вправе требовать, чтобы он вернул полученную за время ученичества стипендию, а также возместил другие понесенные работодателем расходы в связи с ученичеством.

Нередко обучение проводится с отрывом от производства. То есть работнику приходится на определенное время оставлять свое рабочее место, чтобы посещать учебные занятия, семинары, проходить стажировку и т.д. Более того, иногда ему приходится для этого ехать в другой город. В таких случаях помимо оплаты стоимости обучения и выплаты стипендии по ученическому договору, если таковой был заключен, работодателю придется понести и другие расходы.

На практике при направлении работника работодателем на обучение, профессиональную подготовку, повышение квалификации или переподготовку обычно заключают два договора:

- с образовательной или иной организацией (учреждением), проводящей обучение, - на оказание соответствующих платных образовательных услуг;

- с работником - либо ученический договор, либо отдельный договор (соглашение) на обучение, переподготовку или повышение квалификации.

Особенно это важно, когда речь идет о дорогостоящих курсах и программах переподготовки и когда требуется предусмотреть условия о том, что работник должен окупить затраты, то есть отработать в учреждении некоторое время после прохождения такого обучения или в противном случае полностью или частично возместить стоимость обучения, если, к примеру, он уволится раньше установленного срока.

Исходя из требований главы 32 ТК РФ, организация совершенно не обязана заключать трудовой договор с тем лицом, ищущим работу, которое проходило обучение по ученическому договору, даже если обучение было завершено успешно. Работодатель вполне может найти на соответствующую

должность другого, более подходящего кандидата. Конечно, в этом случае, поскольку трудовой договор с учеником не заключается не по вине самого ученика, организация не может требовать с него возмещения расходов на обучение и возврата стипендии. Но прямой обязанности заключить с учеником трудовой договор по окончании срока обучения трудовое законодательство не содержит, что, впрочем, не запрещает включить такую обязанность непосредственно в текст ученического договора.

Использованные источники:

1. Трудовой кодекс РФ.
2. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации".
3. Федеральный закон "О государственной гражданской службе Российской Федерации". Профессиональная переподготовка, повышение квалификации и стажировка гражданского служащего.
4. Типовое положение о непрерывном профессиональном и экономическом обучении кадров народного хозяйства (утв. постановлением Госкомтруда СССР, Госкомобразования СССР и Секретариата ВЦСПС от 15 июня 1988 г. NN 369, 92-14-147, 20/18-22 "Об утверждении Типового положения о непрерывном профессиональном и экономическом обучении кадров народного хозяйства")
5. Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 12 апреля 2013 г. N 148н "Об утверждении уровней квалификации в целях разработки проектов профессиональных стандартов"
6. Постановление Правительства РФ от 22 января 2013 г. N 23 "О Правилах разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов"

Туаев В.О.

студент 3 курса

Кредитно-экономический факультет

Куцури Г.Н., д-р.экон.наук

научный руководитель, профессор

Финансового университета при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТОВ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Аннотация: В работе аналитически исследованы проблемы второго уровня бюджетной системы Российской Федерации, сбалансированность региональных бюджетов. Кроме того, были предложены общие рекомендации по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов федерации.

Ключевые слова: региональный бюджет, экономическая нестабильность, сбалансированность бюджета, источники формирования

бюджета.

Для выполнения своих функций государству и его регионам необходимы денежные средства. Источником финансирования государственных расходов является федеральный бюджет, а для финансирования расходов субъектов РФ – бюджеты субъектов РФ.

Региональные бюджеты занимают важное место в бюджетной системе Российской Федерации, что определяется не только их связующей ролью между федеральным и местными уровнями бюджетной системы, но и зависимостью их доходной базы от экономического развития территории. Современные тенденции развития финансовой системы свидетельствуют, с одной стороны, о расширении самостоятельности органов государственной власти субъектов Российской Федерации, а с другой стороны, - о необходимости реализации за счет средств региональных бюджетов приоритетных направлений государственной политики. В этой связи вопросы обеспечения сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации, в том числе установления оптимального соотношения между доходами и расходами бюджетов субъектов Российской Федерации, покрытия их дефицита, в настоящее время являются весьма актуальными.

Бюджет субъекта представляет собой баланс доходов и расходов и, как всякий баланс, состоит из двух взаимосвязанных частей: доходной, которая содержит перечень поступлений, и расходной, объединяющей все виды государственных расходов.

Рассмотрим общую картину основных показателей бюджетов субъектов Российской Федерации. На рисунке 1 представлен перечень субъектов РФ, расположенных по величине доходной части бюджета в абсолютных значениях.

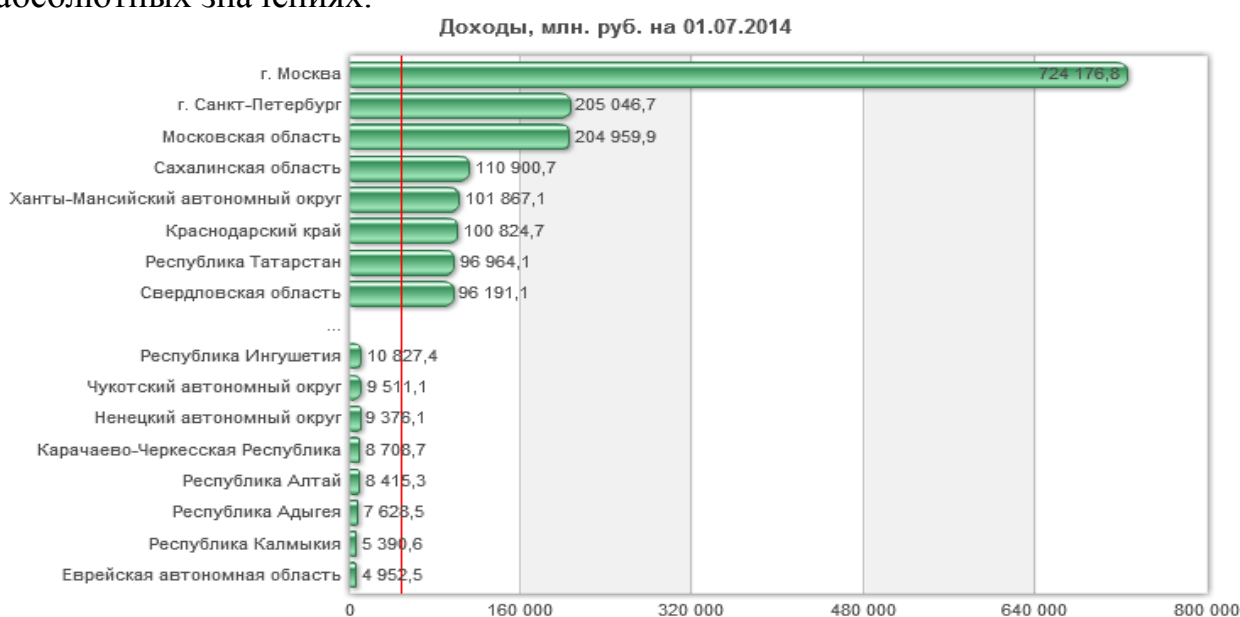


Рисунок 1. Доходы субъектов РФ [2]

Лидеры данного списка, как и аутсайдеры, безусловно, не могут вызвать удивления. В целом, данный показатель напрямую связан с уровнем

развития конкретного региона, инвестиционной привлекательностью либо, в некоторых случаях, высокой долей концентрации природных ресурсов на территории субъекта, коих в России немало.



Рисунок 2. Доля безвозмездных поступлений в доходах, % [2]

Здесь так же четко прослеживается данная закономерность. Регионы, с наименьшим уровнем собственных доходов нуждаются в постоянном финансировании со стороны государства для исполнения обязательств, взятых на себя органами власти конкретного субъекта. Наличие межбюджетных отношений определяется неодинаковым экономическим развитием конкретных территорий. Одни из них имеют богатые природные ресурсы, другие обладают важным стратегическим положением, определяющим их значение в государстве. Природные ресурсы принадлежат всем гражданам. Это предопределяет необходимость перераспределения в интересах государства в целом ренты, которую приносят эти ресурсы. Размер финансовой помощи субъекту Федерации определяется на основе нормативов финансовых затрат на предоставление государственных услуг. Эти нормативы должны разрабатываться с учетом государственных социальных стандартов, т. е. гарантированного государством объема услуг.

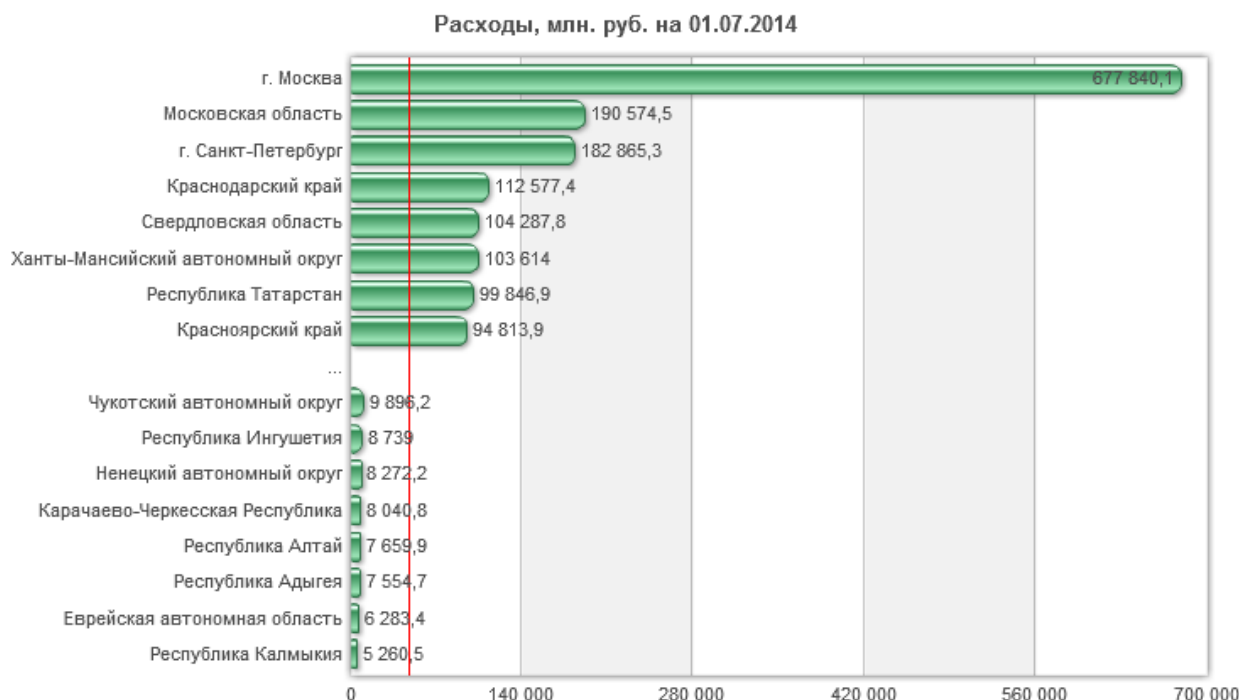


Рисунок 3. Расходы субъектов РФ, % [2]

Уровень бюджетных расходов субъектов Российской Федерации напрямую определяется величиной потребностей данного региона. Таким образом, наиболее населенные и развитые субъекты находятся в данном списке на лидирующих позициях, причем потребности одной только Москвы и Московской области составляют львиную долю от общей совокупности региональных расходов. Мы можем наблюдать высокий уровень дифференциации субъектов РФ, как в расходной, так и в доходной составляющей бюджетов, что говорит нам о критической неравномерности социально-экономического развития регионов.

Безусловно, важно отметить, что от наполнения и исполнения краевой казны и местных бюджетов зависит реализация социальных программ, благополучие жителей края, социально-экономическое развитие каждого муниципалитета.

Обеспечение долгосрочной сбалансированности бюджетов бюджетной системы является необходимым условием устойчивого социально-экономического развития публично-правовых образований, получения гражданами государственных и муниципальных услуг, реализации долгосрочных приоритетов и целей государственной политики, важнейшей предпосылкой для макроэкономической стабильности государства.

Подводя итог всему вышесказанному, можем заключить, что в условиях нестабильности мировой экономики, сокращения продолжительности экономических циклов и удорожания ресурсов на финансовых рынках к общим рекомендациям по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов федерации можно отнести:

- покрытие роста расходов бюджета преимущественно за счет роста его доходов вследствие развития производительных сил и расширения

налоговой базы региона;

- использование государственных капитальных вложений в качестве катализатора экономического роста субъектов федерации;
- осуществление заимствований только после проведения комплексного предварительного анализа эффективности планируемых за их счет расходов;
- установление целей и проведение мониторинга результатов использования привлеченных заемных средств.

Использованные источники:

1. Маркина Е.В., ФИНАНСЫ – М: Кнорус, 2014 – 432 с. – Бакалавриат
2. Официальный сайт Министерства финансов РФ - www.minfin.ru
3. Федеральная служба государственной статистики - www.gks.ru

*Туголукова М.
студент
НИУ ВШЭ-Пермь
Россия, г. Пермь*

ЛЕГАЛИЗАЦИЯ НАРКОТИКОВ: РОЛЬ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В то время как человек все больше пропагандирует свободу слова, действия, всеми силами стараясь узаконить свою независимость в этом мире, он сам того не замечая становится заложником собственных пороков и желаний. Один из таких пороков – наркомания. Об этом явлении слышат уже с малых лет: газеты, реклама, телевидение - все буквально кричит «надо с этим бороться!». Но как? Стоит отметить, что продажа наркотиков имеет пагубное влияние не только на отдельного индивида, но и на целые государства. Сам по себе наркобизнес, как вид теневой экономики, оказывает негативное воздействие на транзитные государства, вызывая политическую и экономическую нестабильность, а также способствует росту коррупции [en.wikipedia.org]. Таким образом, проблема наркотиков ныне затрагивает в той или иной степени практически все страны мира и может быть решена только коллективными усилиями мирового сообщества. Легализация наркотиков - один из методов решения данной проблемы, пожалуй, самый неоднозначный и спорный. Несмотря на то, что данный метод для многих людей аморальный, необходимо рассмотреть четкую экономическую логику в проведении данной политики, т.к. в настоящее время борьба с наркоманией довольно неэффективна из-за непонимания экономических процессов.

Стоит отметить, что легализация не единственный метод борьбы с наркобизнесом. Применение силовых методов борьбы при помощи правоохранительных органов, то есть преследовать по закону употребление, продажу, распространение и хранение наркотиков также является одним из основных вариантов борьбы с наркоторговлей. Но рассмотрев данный метод

с экономической точки зрения можно заметить его неэффективность. Построим модель изменения спроса и предложения на рынке наркотиков при ужесточении государственной политики.

Как мы видим на рис.1, $(P_1; Q_1)$ – точка с первоначальной ценой и первоначальным предложением наркотиков до жесткого контроля продажи государством. Конечно, преследование продавцов вызовет уменьшение предложения на рынке (кривая S_2) из-за чего соответственно уменьшится объем продаж. Т.к. спрос на товар не изменится, сокращение предложения приведет к увеличению цены, сдвигая точку равновесия на рис. 1 влево и образуя новое равновесие – $(P_2; Q_2)$. Прибыль, которую получают продавцы, также увеличивается (площадь прямоугольника $P_2Q_2 > P_1Q_1$), что позволяет им давать больше взятки правоохранительным органам, увеличивать размеры поставок. А высокие цены на наркотики провоцируют наркоманов совершать тяжкие преступления, тем самым повышая издержки данного метода.

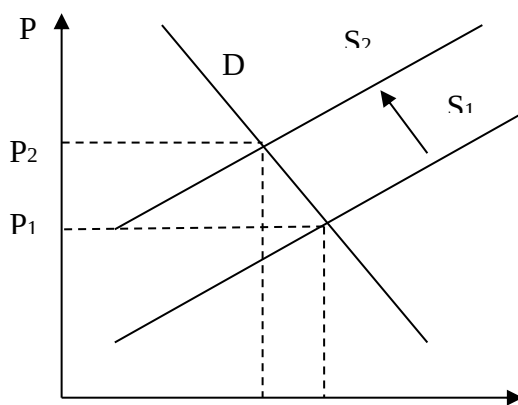


Рис. 1. Изменение предложения и спроса при ужесточении государственной политики на рынке наркотиков

Вследствие этого появился альтернативный способ уменьшения торговли наркотиками - их легализация. Под легализацией подразумевается отказ от преследования государством действий, связанных с оборотом наркотических веществ, вместе с этим ведется особый контроль над дистрибуцией наркотиков и их производством; всех поставщиков государство облагает налогом.

Проблема легализации наркотиков является мировой, поскольку все страны, так или иначе, сталкивались с этим вопросом.

Например, в США уже долгое время идут дебаты по поводу легализации наркотиков. Редакция норвежского журнала «Mot Rusgift» проанализировала некоторые доводы, приводимые в этих дебатах, и выделила свои доводы за и против [narkotiki.ru]. К экономическим аргументам за легализацию наркотиков они отнесли:

1. Поскольку легализация наркотиков резко снизит цены на них,

уличные торговцы уйдут с рынка. Также снижение цен снизит уровень правонарушений среди тех наркоманов, которые вынуждены идти на преступления ради новой «дозы».

2. Движущей силой в торговле наркотиками является ее высокая доходность, что ведет к жесткому, сопровождаемому насилием, противостоянию вовлеченных в нее преступных групп.

И, следовательно, единственным решением данной проблемы является легализация.

3. Затраты на создание и поддержание эффективной правоохранительной системы, которая будет способна обеспечить соблюдение всех запретов намного превышают общественные издержки в виде снижения эффективности труда и повышенной заболеваемости.

4. Сокращение расходов на правоохранительные органы позволить увеличить сумму, на которую наркоманы смогут пройти лечение и реабилитацию. В наше время на эти цели существует совсем недостаточно денежных средств. Это ведет к тому, что многие наркоманы, которые хотят пройти курс лечения, не могут себе этого позволить.

Аргументы против:

1. Легализация наркотиков не уничтожит насилия, связанного с наркоторговлей. Криминальные структуры просто переориентируются на другие противозаконные цели.

2. Общий уровень преступности вырастет, поскольку наркоманы более склонны к совершению правонарушений, а их число, несомненно, увеличится.

3. Количество насильственных действий и правонарушений, совершаемых в состоянии наркотического опьянения, не уменьшится. В результате легализации наркоманы вряд ли станут более законопослушными.

4. Большая доступность наркотиков обычно приводит лишь к росту их потребления.

Важным обстоятельством является то, что политику легализации пытались применить также к табаку, проституции, порнографии, оружию, игорных заведений и т.д. Например, в России легализованы огнестрельные короткоствольные оружия, в США легализовано ношение огнестрельного оружия. В разных странах похожие легализационные действия приводят к разным последствиям. После принятых мер, в России количество преступлений увеличилось, а в США уровень убийств и разбойных нападений наоборот уменьшился. Это говорит о том, что применяя ту или иную политику, нужно думать в первую очередь о последствиях, т.е. одна и та же легализация может принести абсолютно разные плоды.

Легализация наркотиков, на первый взгляд, кажется весьма эффективной мерой по борьбе с наркозависимостью. Но, как говорится, у каждой медали есть две стороны. Так и здесь. Если с экономической точки

зрения легализация является выходом из сложившейся ситуации, то с социальной и моральной точек зрения – это совсем не так. Нужно понимать, что влияние на принятие и восприятие принимаемых мер оказывает общество. А, как правило, главными для них являются морально-этические нормы. Таким образом, при принятии какой-либо политики нужно принимать во внимание не только экономические мотивы, но и социальные, моральные и т.д. Следовательно, государство, проводя любую реформу, должно ориентироваться, прежде всего, на интересы общества

Использованные источники:

1. Paul B. Drug Legalization: Time for a Real Debate. The Brookings Review, Vol. 14, No. 2 (Spring, 1996), pp. 18-21.
2. Журнал «экономическая теория преступлений и наказаний» / Теория рационального привыкания Г.С. Беккер, К.М. Мэрфи. [Эл. ресурс] Режим доступа: <http://corruption.rsuh.ru/magazine/3/n3-21.shtml>
3. En.wikipedia.org/ Наркоторговля. [Эл. ресурс] Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Наркоторговля>
4. drugwarfacts.org/ Federal Drug Control Spending by Function. [Эл. ресурс] Режим доступа: <http://drugwarfacts.org/cms/?q=node/38#sthash.PgaruiAB.3B2R5bPT.dpbs>
5. narcom.ru / Экономический анализ борьбы с наркотиками. [Эл. ресурс] Режим доступа: <http://www.narcom.ru/publ/info/638>
6. slon.ru/ Экономика марихуаны. [Эл. ресурс] Режим доступа: http://slon.ru/russia/ekonomika_marihuany-491993.xhtml
7. narkotiki.ru/ Легализация – взгляд из Норвегии. [Эл. ресурс] Режим доступа: http://www.narkotiki.ru/5_1543.htm
8. vedomosti.ru / Экономика шприца. [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/smartmoney/article/2006/04/17/389>
9. Электрогазета.рф/ Влияние наркотрафиков на экономику государства. [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://i-gazeta.com/narkostop/22421.html>

*Турдубаев С.К., д.э.н.
доцент, профессор
кафедра экономики, менеджмента и финансового права
Кенешбаева З.М., к.э.н.
старший преподаватель
кафедра гражданского права и процесса
Давыдов И.У., к.э.н.
доцент
кафедра гражданского права и процесса
РГСУ
филиал в г. Ош Кыргызской Республики*

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

***Аннотация:** в статье анализируются концептуальные основы формирования и регулирования трудового потенциала в сельской местности Кыргызской Республики.*

***Ключевые слова:** трудоресурсный потенциал села, структура сельского рынка труда, трудовой потенциал села, «транзитная экономика».*

Согласно современным исследованиям, в настоящее время трудоресурсный процесс продолжает качественно ухудшать структуру сельского рынка труда и трудового потенциала села за счет оттока с сельских территорий наиболее образованных и конкурентоспособных работников. В то же время приток менее профессионально подготовительные кадры не могут компенсировать многочисленные качественные и количественные диспропорции.

Следовательно, в концептуальном плане одной из важных задач формирования нового инновационного трудового потенциала села в условиях «транзитной экономики» является, во-первых, касается создания устойчивых механизмов, направленных на трудосбережение (высокая производительность труда, инновационные технологии) в аграрном секторе, во-вторых, обеспечения работников, особенно молодежи, льготным жильем и предоставлением других стимулов. Эти и другие механизмы могут в определенной степени компенсировать не только недостатки «транзитной» экономики, но и провалы в трудоресурсном развитии.

Таким образом, переход на инновационные модели формирования трудового потенциала села будет способствовать уменьшению роста рисков на сельском рынке труда. Второй концептуальной стороной «транзитного характера» развития трудового потенциала в условиях общего избытка труда на селе является формирование селективной модели отбора прибывающих на село работников в качестве переселенцев. В основу отбора (критерия), по

нашему мнению, должны быть положены в первую очередь качественные характеристики (уровень образования, знание языка и др.). Безусловно, сложный процесс, но, не сформировав такую модель, агропромышленный комплекс и другие важные стратегические отрасли села будут постоянно иметь кадры низкой квалификации[9.С.52-56].

Мировой опыт наглядно показывает, что какого-либо универсального подхода к формированию специальной трудоресурсной модели для сельской местности на данный момент не существует. В каждой развитой в аграрном отношении стране данный процесс развивается и эволюционирует в соответствии с особенностями национальной экономики, ее местом и ролью в мировом разделении труда, а также спецификой самого аграрного сектора и сельской местности. Однако некоторые схожие черты, связанные с развитием трудоресурсной модели аграрного сектора, все же имеются. Речь идет о стратегических направлениях в системе формирования трудового и кадрового потенциала сельского хозяйства в целом агропродовольственного комплекса, которые должны всячески стимулироваться государством в целях достижения продовольственной независимости. К таким направлениям можно отнести, в первую очередь, меры по поддержке процесса стоимости воспроизводства рабочей силы, занятой в аграрном производстве, в результате чего цена труда в отрасли должна практически сравняться со средней по экономике (по отдельным позициям быть выше ее)[8.С.63-74].

Опыт развитых стран Запада убедительно показывает, что, несмотря на резкое сокращение численности занятых в сельском хозяйстве, сельское население и его трудовой потенциал не только не сократились, но и за счет развития альтернативных сфер деятельности в отдельных странах даже возросли. Безусловно, на данный процесс могли повлиять специфические особенности развития сельских территорий, особенно их природно-ресурсный потенциал (водной, лесной и др.).

В качестве позитивных примеров устойчивого развития трудоресурсного потенциала села в странах переходного к рынку периода обычно называют Китай, где в результате диверсификации отраслевой структуры сельской экономики (развитие промышленного производства на базе сельских поселений) резко возросла занятость в альтернативных сферах деятельности. Однако при этом необходимо учитывать, что, во-первых, для производства «дешевых» китайских товаров были открыты практически все мировые рынки сбыта, во-вторых, в сельскую промышленность были осуществлены крупные инвестиционные влияния со стороны ведущих стран Запада и США. Несмотря на все эти преимущества, численность безработных в китайских селах составляет 200 млн. человек.

Можно сделать вывод, что главным фактором трудоресурсного развития ошского села в рыночных условиях должен явиться уровень развития и размещения производительных сил и, в первую очередь, отраслей агропромышленного комплекса. Наши исследования показали, что в тех

сельских районах, где имеется относительно развитая система рабочих мест, включая рабочие места в социально-культурном обслуживании населения, трудовой потенциал и его качественные характеристики значительно выше, чем в отдельных депрессивных районах. Возникает закономерный вопрос, является ли данная тенденция лишь временным явлением или по мере дальнейшего развития урбанизации и роста городского населения области трудоресурсный потенциал большей части сельских территорий может вообще сократиться до критических величин. То есть в перспективе будет иметь место локальное, крайне неравномерное размещение сельского трудового потенциала. К сожалению, четкого ответа, на данный вопрос не дает ни Национальная стратегия устойчивого развития Кыргызской Республики на период 2013-2017 гг., ни целевые программы в сфере социального развития села. Более того в отдельных научных разработках до сих пор популярен тезис о незавершенности процессов урбанизации в Кыргызстане, что в реальной действительности означает необходимость и правомерность дальнейшей «выкачки» из сельской местности оставшихся там трудовых ресурсов в пользу города. Мы категорически не согласны с такой концептуальной постановкой вопроса, особенно на период до 2020 года, т.е., когда большинство сельских районов области окажется в сильнейшей экономической депрессии [7. С.17-29].

По нашему мнению, проблема оптимизации размещения производительных сил сельских территорий Ошской области и переход на их многофункциональное развитие выдвигает тезис об опасности потери контроля за развитием села и его «опустыниванием». Это далеко не единственная угроза от недоразвития сельских территорий и «сжатия» их трудового потенциала. По нашему мнению, исходя из основных положений теории Джона Кейнса о достижении макроэкономического равновесия, более значительные потери от такой ущербной модели экономического развития заключаются, во-первых, в недоиспользовании громадных природных производительных ресурсов сельских территорий, во-вторых, в сокращении спроса в результате незанятости части трудовых ресурсов, в третьих, в значительных социальных расходах на поддержку безработных, включая затраты на их пенсионное обслуживание после выхода из состава трудовых ресурсов и бедного населения, в четвертых, в неэффективном использовании существующего трудового потенциала села (затраты на профессиональное обучение).

Кратко поясним данные позиции. Дж. Кейнс в своей работе «Общая теория занятости» достаточно убедительно доказал, что полнота использования производственных ресурсов рынку в целом безразлична даже в том случае, если дополнительный продукт от использования данных ресурсов востребован [6]. Если говорить о сельских территориях, то из хозяйственного оборота около 30% сельскохозяйственных угодий, - не эффективное использование громадных водных и земельных ресурсов (при

том, что Кыргызстан практически утратил свою продовольственную независимость, то есть по данным экспертов, республика себя обеспечивает например, по хлебопродуктам – на 62,5%; по растительному маслу – на 30,9%; по сахару – на 17%; по мясу на 64,5%; фрукты и ягоды – на 63,8%).[1].

Стратегия агропромышленного развития Кыргызской Республики до 2020 года свидетельствует о том, что рыночный механизм не может в принципе исправить сложившуюся ситуацию. То есть аграрная рыночная экономика, «предоставленная сама себе», практически обречена на постоянную депрессию, безработицу. Второй аспект рассматриваемой проблемы связан с неэффективной занятостью и «выводом из экономического оборота» значительной части трудового потенциала села. Здесь важно обратить внимание на то, что существующий высокий уровень сельской безработицы дает мощный антиэкономический и антисоциальный эффект». Сокращая государственные доходы (безработные резко сокращают экономический спрос, не платят налоги), сельская безработица и бедность требуют значительных государственных расходов. Если занятый кормит себя, семью, да еще платит налоги и делает покупки (совокупный спрос), то безработный только требует денег на себя и на семью, кроме того, затраты на его общее и профессиональное образование оказываются в значительной степени обесцененными [4. С. 31-35].

По нашему мнению, одним из эффективных механизмов стабилизации трудового потенциала может служить система разнообразных преференций для граждан Кыргызской Республики, проживающих в сельской местности, внедрение которых позволило бы создать более комфортную социальную среду для полноценного формирования их трудового и кадрового потенциала, используя при этом определенные преимущества сельских территорий по сравнению с городом (чистая экология, привлекательные природные ландшафты и др.).

В качестве таких социальных преференций могут быть задействованы, например, такие как повышение нормы обеспеченности жильем и объектами социальной и инженерной инфраструктуры. Экономические же преференции могут быть связаны с разнообразными льготами по налогам и кредитам.

В настоящее время в Кыргызской Республике предусмотрены преференции, связанные только региональными коэффициентами по регистрации видов предприятий. Безусловно, это потребует дополнительных научных исследований и большой организационной работы. Для реализации данных мер, в первую очередь, необходима разработка целостной концепции, которая должна учитывать соотношение и дифференциацию условий жизни в разных зонах сельских территорий и поселений.

В качестве первоочередных концептуальных мер можно рекомендовать создание более комфортной среды проживания работников аграрного сектора на периферийных деградированных сельских

территориях, где намечается строительство новых объектов АПК и увеличение объемов производства.

В настоящее время ситуация в данных районах обратная. Как показали исследования, обеспеченность, например, благоустроенным жильем работников отдаленных сельскохозяйственных организаций примерно на 20-30% меньше по сравнению со средним показателями по области. По детским дошкольным учреждениям картина еще более контрастная. По уровню обеспеченности и доступности общеобразовательными школами периферийные сельские территории также резко уступают пригородным сельским поселениям.

В результате такого сильного разрыва между потребностями высокогорного сельского населения (потребностями работников аграрного сектора) и возможностью их удовлетворения на периферийных территориях и на территориях, расположенных вокруг городских центров, наблюдаются не только процессы необоснованного «сжатия» трудового и кадрового потенциала в отдаленных хозяйствах до критических величин, но и его неэффективное использование из-за полного отсутствия рабочих мест в коллективном производстве.

В этой связи, по нашему мнению, целесообразно и серьезно скорректировать схему территориальной дислокации строительства объектов АПК с учетом проведенной нами зональности сельских территорий, имея в виду возможное приближение их к ареалам концентрации трудового потенциала. В случае невозможности реализации таких вариантов, необходимо детально проработать систему обеспечения строящихся объектов кадрами за счет вахтового метода или привлечения работников из других регионов.

Важно отметить, что наряду с явлениями трудоизбытка, включая качественные показатели в периферийных районах области в последние десятилетия, одновременно наблюдается феномен неэффективности использования существующего трудового потенциала, особенно в молодых возрастах.

Заслуживает отдельного внимания вопрос о дополнительном стимулировании территориальной и профессиональной мобильности сельского трудового потенциала. По нашему мнению, учитывая крайне низкие доходы сельских жителей и трудности в получении работы непосредственно по месту жительства, целесообразно вообще освободить от уплаты за проезд в местном транспорте в пределах, хотя бы, административного района. Такая мера дала бы возможность, в случае потери работы по месту жительства, более свободно передвигаться в транспорте, максимально обеспечивая тем самым «соединение» работника с рабочим местом.

Важно подчеркнуть, что дополнительные затраты на развитие социальной сферы периферийных сельских территорий и дополнительные

вложения средств в их человеческий и трудовой потенциал будут не только экономически оправданы, но и станут эффективны. Во-первых, будет полностью востребована рынком продукция агропромышленного комплекса (которая в настоящее время недопроизводится по причине заброшенности сельскохозяйственных угодий), во-вторых, дальнейшая деградация и «сжатие» трудового потенциала здесь вообще не может быть компенсирована даже за счет внедрения трудосберегающих технологий и повышения производительности труда и обойдется значительно дороже, чем в пригородных районах.

В этой связи назрела острая необходимость формирования региональных центров мониторинга сельских территорий, в функции которых в качестве важного направления входило бы отслеживание количественных и качественных изменений трудового потенциала и разработка предложений по совершенствованию и формированию кадрового потенциала во всех хозяйствующих субъектах.

В качестве важного механизма регулирования трудового и кадрового потенциала могли бы также выступать целевые комплексные программы по его совершенствованию, но их подготовка и реализация, безусловно, потребует принципиально новых подходов [5.С. 31-38].

Исследования показали, что инвесторы, которые намерены вкладывать свои средства в экономику села области, особенно в отрасли агропромышленного комплекса, вплотную столкнулись с проблемой практического отсутствия достоверной и объективной информации о состоянии трудового потенциала села, не говоря уже о выделении отдельных зон сельских территорий, отличающихся теми или иными характеристиками в данном аспекте. Такое состояние дел с анализом и учетом важнейших из всех видов ресурсов в значительной мере осложняет развитие инвестиционной деятельности на селе, потому что делает ее крайне рискованной, так как приходится начинать практически с нуля работу по трудовому и кадровому обеспечению создаваемых производственных объектов, что весьма сложно, даже если на них будет использоваться труд привлекаемой со стороны рабочей силы. По этой причине некоторые новостройки в системе АПК области не могут эффективно функционировать и эксплуатироваться, более того, часть практически уже возведенных объектов пришлось законсервировать или продлить срок ввода в эксплуатацию на неопределенный период. Безусловно, дело здесь не только и не столько в слабом информационном обеспечении процесса трансформации трудового и кадрового потенциала новых инвестиционных объектов на селе и недостаточной организационной работе в данном направлении. Главное, что в настоящее время отсутствует системный подход к решению трудового и кадрового обеспечения экономики сельских территорий, имея в виду, не состыковку во времени и в пространстве целевых программ жилищного, культурно-бытового и дорожного

строительства, создания и сохранения рабочих мест программами по стимулированию материальной заинтересованности работников АПК. Наибольшие диспропорции наблюдаются именно в территориальном плане в результате «пустых экономических зон», в которых разрушается система расселения и деградирует трудовой и кадровый потенциал.

Важно отметить, что если ранее к таким территориям в основном относились горные административные сельские районы, то сейчас процессы «опустынивания» стали характерными уже для многих сельских территорий, где вначале закрываются малокомплектные школы, детские сады, свертывается транспортное и торговое обслуживание. Затем идет процесс экономической деградации: выбытия из оборота плодородных земельных угодий, резкое падение предпринимательской активности в коллективных сельских и натуральных формах хозяйствования [5.С. 31-38].

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что в концептуальном плане формирование оптимальной трудоресурсной модели экономики сельских территорий Ошской области должно строиться на методологии активной (наступательной) политики занятости и создания новых инновационных рабочих мест. К сожалению, в настоящее время преобладает политика содействия занятости, т.е. «занятость пассивно идет за рынком». Безусловно, что главным регулятором такой политики должно выступать государство, призванное, с одной стороны, быстро исправлять и корректировать «провалы и ошибки» рынка, с другой – активно компенсировать «инвестиционную недостаточность» сельских территорий за счет соответствующих бюджетных расходов. Основной целью такой «компенсационной» политики в Ошской области по нашему мнению является достижение полной и продуктивной занятости сельского населения, а с трудоресурсных позиций – формирование нового трудового потенциала адекватного требования перехода к инновационной модели сельской и, особенно, аграрной экономики.

Использованные источники:

1. Указ президента Кыргызской Республики «О Национальной стратегии устойчивого развития Кыргызской Республики на период 2013-2017 годы», г. Бишкек, от 21 января 2013 года УП № 11.
2. Стратегия развития сельского хозяйства Кыргызской Республики до 2020 года. г. Бишкек. КР.2012.
3. Социальная политика в Кыргызстане: принципы, противоречия и конфликты целей, методы их разрешения. - Бишкек. Изд-во: КРСУ. – 2009.
4. Давыдов, И.У., Кенешбаева, З.М. Проблемы оптимизации бюджетных отношений в Кыргызской Республике[Текст]/ Давыдов, И.У., Кенешбаева, З.М.// Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики, Сборник статей Международной научно-практической конференции 20 января 2015г./ г.Уфа, РФ.2015.С. 31-35.
5. Кенешбаева, З.М., Омошева, Б.И. Новая стратегия занятости населения

Кыргызстана [Текст] / З.М. Кенешбаева, Б.И. Омошева //Вопросы экономики и менеджмента: материалы международной научно-практической конференции. – Новосибирск, 2012 г.– С. 31-38.

6. Концептуальные основы и исторический опыт развития социального рыночного хозяйства. /Под. ред. Нестеренко А.Н. – М.: Институт экономики РАН, 1998.

7. Маматурдиев Г.М., Кенешбаева З.М. Особенности межотраслевого взаимодействия предприятий АПК в условиях рынка//Социальная политика и социология// 2012.№2(80).С.17-29.

8. Маматурдиев Г.М., Давыдов И.У., Кенешбаева З.М. К вопросу занятости сельского населения Кыргызской Республики//Социальная политика и социология// 2013.Т.2 №2(93).С.63-74.

9. Турдубаев С.К. Проблемы научно-технического прогресса (НТП) и внедрения новой технологии в аграрно-промышленном комплексе (АПК)// Международное научное издание «Современные фундаментальные и прикладные исследования»// – Кисловодск, 2011, №1. – С.52-56.

*Тускаева М.Р., к.э.н.
зав. кафедрой «Налоги. Бухгалтерский учет»
Кцоева И.К.*

*студент
ФГБОУ ВПО «Финансовый университет
при правительстве Российской Федерации»
Владикавказский филиал*

МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация: *Анализируя международный опыт в области планирования инвестиций, можно отметить, что компании определяют для себя группу критериев, позволяющих принимать решения об объемах и направлениях инвестиций. Инвестиции объективно необходимы для стабильного развития экономики, обеспечения устойчивого экономического роста. Активный инвестиционный процесс предопределяет экономический потенциал страны в целом, способствует повышению жизненного уровня населения.*

Ключевые слова:*инвестиции, инвестиционный проект, финансирование инвестиционного проекта, инвестиционный процесс, механизм регулирования инвестиционных проектов.*

Инвестиции играют весьма важную роль в экономике. Они объективно необходимы для стабильного развития экономики, обеспечения устойчивого экономического роста. Активный инвестиционный процесс предопределяет экономический потенциал страны в целом, способствует повышению жизненного уровня населения. Экономическая деятельность отдельных хозяйствующих субъектов зависит в значительной степени от объемов и форм осуществляемых инвестиций.[1]

"Инвестиции" — слово иностранного происхождения (от лат. investire, нем. investition), в переводе — "долгосрочное вложение капитала в какие-либо предприятия с целью получения прибыли".

Термин "инвестиции" в России стал широко использоваться в годы рыночных реформ.

В условиях модернизации экономики наиболее распространенным, часто встречающимся является такое понятие инвестиций: это долгосрочные вложения денежных средств и иного капитала в собственной стране или за рубежом в предприятия различных отраслей, предпринимательские проекты, социально-экономические программы, инновационные проекты в целях получения дохода или достижения иного полезного эффекта.[2]

Для достижения производственно-хозяйственных целей предприятия в рамках инвестиционной политики разрабатываются инвестиционные проекты.

Инвестиционный проект может рассматриваться со следующих позиций:

- как обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений;
- как необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами);
- как описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

Источники финансирования инвестиционных проектов выбираются на первой фазе инвестиционного цикла. Ими могут быть как собственные, так и привлеченные со стороны средства.[3]

К собственным средствам, направляемым предприятием на финансирование инвестиционной деятельности, относятся:

- свободные денежные средства, имеющиеся на счету предприятия к началу реализации инвестиционных проектов;
- средства, полученные в результате дополнительной эмиссии акций предприятия;
- денежные средства от реализации излишнего и выбывающего имущества и неамортизированных основных фондов предприятия при реперофилировании его производства;
- часть дохода предприятия в форме чистой прибыли и амортизации, реинвестируемой в процессе осуществления инвестиционных проектов.

Привлеченные со стороны средства для финансирования инвестиционного проекта можно подразделить на следующие группы:

- субсидии — средства, предоставляемые на безвозмездной основе (ассигнования из бюджетов различных уровней, фондов поддержки

предпринимательства, благотворительные и иные взносы организаций всех форм собственности и физических лиц, включая международные организации и финансовые институты);

- заемные средства (кредиты, займы), подлежащие возврату на заранее определенных условиях;

- в) средства в виде имущества, предоставляемого предприятию в лизинг.

Инвестиционная деятельность включает в себя совокупность практических действий по реализации инвестиций. Инвестиционный цикл – это полностью осуществлённые инвестиции с конкретным конечным результатом. В мировой практике различают 6 этапов инвестиционного цикла:

1. Поиск объектов вложений.
2. Оценка рентабельности и риска проекта.
3. Разработка схемы финансирования.
4. Заключение взаимовязанных соглашений.
5. Выполнение производственной, коммерческой и финансовой программы инвестиционного процесса.
6. Оценка финансового результата проекта.

Период времени между началом осуществления проекта и его ликвидацией принято называть инвестиционным циклом.

Инвестиционный цикл имеет свои цели и задачи:

- прединвестиционную, от предварительного исследования до окончательного решения о принятии инвестиционного проекта;
- инвестиционную, включающую проектирование, заключение договора или контракта, подряда на строительные работы и т.п.;
- операционную (производственную) стадию хозяйственной деятельности предприятия (объекта);
- ликвидационную, когда происходит ликвидация последствий реализации ИП.

Прединвестиционная фаза включает несколько стадий:

1. определение инвестиционных возможностей;
2. анализ с помощью специальных методов альтернативных вариантов проектов и выбор проекта;
3. заключение по проекту;
4. принятие решения об инвестировании.

Каждая стадия инвестиционного проекта должна способствовать предотвращению неожиданностей и возможных рисков на последующих стадиях, помогать поиску самых экономичных путей достижения заданных результатов, оценке эффективности ИП и разработке его бизнес плана. [4]

На прединвестиционной фазе необходимо сформулировать инвестиционный замысел (идентифицировать проект). Идеи осуществления инвестиционного проекта появляются в связи с неудовлетворительным

спросом на товары и услуги, наличием временно свободных средств, желанием реализовать предпринимательские способности и т.п. Как правило, рассматривается несколько вариантов бизнес идеи и отклоняются варианты, предполагающие высокую стоимость, чрезмерный риск, отсутствие надежных источников финансирования.

Анализируя международный опыт в области планирования инвестиций, можно отметить, что компании определяют для себя группу критериев, позволяющих принимать решения об объемах и направлениях инвестиций. Можно определить основные критерии, являющиеся базовыми практически для всех компаний, занимающихся инвестиционным планированием, это: размеры местного рынка; природные ресурсы и географическое положение страны (региона); доступность рынка; рабочая сила; валютный риск; возвращение капитала; защита прав интеллектуальной собственности; торговая политика (уровень тарифов, обменный курс национальной валюты, квоты, лицензии и др.); политическая стабильность; макроэкономическая политика (экономическая стабильность); инфраструктура и услуги (дороги, порты, коммуникационные сети, юридические, страховые фирмы, коммерческие банки и др.).

Использованные источники:

1. Механизм привлечения инвестиций в реальный сектор экономики РСО-Алания. Тускаева М.Р. Научные труды Вольного экономического общества России. 2013. Т. 177. С. 319-328.
2. Организация регулирования процессов модернизации промышленности в российской федерации. Тускаева М.Р., Лагкуева Ф.Т. Гуманитарные и социальные науки. 2014. № 2. С. 849-852.
3. Управление инвестициями. *Тускаева М.Р.* Учебное пособие для студентов направления подготовки 080200 "Менеджмент" / Владикавказ, 2014.
4. Проблемы повышения инвестиционной привлекательности предприятий РСО-Алания. *Тускаева М.Р., Лагкуева Ф.Т.* В сборнике: Личность и общество: социокультурные, экономические и политико-правовые аспекты взаимодействия в условиях глобализации Материалы региональной научно-практической конференции. 2013. С. 189-194.

*Тускаева М.Р., к.э.н.
зав. кафедрой «Налоги. Бухгалтерский учет»
Гоконяева Д.А.
студент*

**ФГБОУ ВПО «Финансовый университет
при правительстве Российской Федерации»
Владикавказский филиал**

МНОГОФАКТОРНАЯ ИДЕНТИФИКАЦИЯ РИСКОВ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

Аннотация: *Существующие методики оценки рисков имеют ряд недостатков. Так, на практике сложно сопоставить степень риска с его стоимостью. Применение некоторых методов основано на необходимости использования накопленной статистики по наступлению рискованных событий, которая в большинстве случаев отсутствует у руководителя промышленного предприятия*

Ключевые слова: инновационные направления, оценка рисков, методы оценки рисков, прогнозируемый доход, внутренняя норма доходности, индекс доходности.

Различные инновационные направления, разрабатываемые научным персоналом на определенной стадии развития промышленных предприятий могут быть реализованы в виде инновационных проектов с последующим выходом продукции на рынок. При этом выбор конечного направления зависит от ряда факторов. На практике оценка осуществляется в основном по финансовым характеристикам проектов, таким как прогнозируемый доход, внутренняя норма доходности, индекс доходности и т. д. При этом часто игнорируется такая немаловажная характеристика, как риск. [1]

Существующие методики оценки рисков имеют ряд недостатков. Так, на практике сложно сопоставить степень риска с его стоимостью. Применение некоторых методов основано на необходимости использования накопленной статистики по наступлению рискованных событий, которая в большинстве случаев отсутствует у руководителя промышленного предприятия. В этом случае выборка считается репрезентативной, если используются экономические показатели по десяткам проектов. При этом некоторые методы оценки не обладают набором инструментов для идентификации непосредственно самих рискованных событий.

Еще одной немаловажной особенностью является то, что в условиях роста экономики, модернизации производственных систем, быстрого возврата инвестиций руководство предприятия часто не рассматривает даже возможности неудачи проекта, т. е. в понимании руководства инициированный проект должен принести доход. Такая ситуация невозможна в условиях жесткой конкуренции и достаточно развитой экономики как в сфере производства, так и в сфере услуг, что можно видеть на примере индустриально развитых стран. Недостаточность внимания к

риску как весомой характеристике влечет за собой недооценку проектов с точки зрения возврата инвестиций. Поэтому инновационные проекты не могут сравниваться по остаточной стоимости вложенных инвестиций в случае их неудачи. С другой стороны, оценка рисков событий в различной временной перспективе может быть использована в разработке стратегии предприятия, проведении SWOT-анализа, политика продаж, а также при формировании мероприятий по устранению последствий наступления этих событий. [2]

Стоит отметить, что для инновационных проектов существует важная особенность в идентификации рисков. Так, например, некоторые рисковые события могут быть фатальными в целом для проекта. К таким рискам можно отнести ряд технологических рисков на всех стадиях разработки новшества и внедрения инновации и ряд экономических рисков, связанных, прежде всего, с отсутствием ожидаемой лояльности конечного потребителя к продукции. Такие риски относятся к общим и требуют особого внимания со стороны руководства предприятия.

Таким образом, риски инновационных проектов в современных условиях модернизации экономики, условно можно разделить на две группы. К первой отнесены риски, которые могут повлиять на отдельные показатели проектов: величину дохода, сроки реализации, норму прибыли и т. д. Они сравнительно легко идентифицируются и могут быть снижены, диверсифицированы или застрахованы путем разработки соответствующих мероприятий. Вторая группа включает общие риски неудачи проектов. [3]

В соответствии с различными классификациями общие риски неудачи проекта можно разделить на три группы: коммерческие, технические и риски правового обеспечения. Ниже нами предложен подробный анализ структуры общих рисков неудачи инновационных проектов на промышленных предприятиях. Среди рисков событий первой группы, которые можно идентифицировать, следует выделить:

- обеспечение проекта финансированием не в полном объеме;
- отсутствие уникальных сырья и материалов;
- недостаточный спрос на продукцию.

Рассмотрим более подробно. Недостаток финансирования на практике обуславливается следующими причинами. Первичная технико-экономическая оценка проектов является условно объективной. Это значит, что структуру количественных данных составляют укрупненные технико-экономические показатели, которые впоследствии могут быть детализированы с уточнением. Обеспечение проекта финансированием не в полной мере связано с другим частным риском — превышением сметы проекта. Помимо уточнения ресурсов инновационного проекта, значительное превышение сметы возможно в связи с изменением структуры ОКР и последующим созданием дополнительных производственных мощностей, использованием альтернативных видов сырья и т. д.

В случае, когда инновационное направление реализуется на предприятии без выделения самостоятельной бизнес-единицы, привлечение сторонних инвестиций становится затруднительно. Это связано с высокой стоимостью привлечения заемных средств предприятием в виде кредитных линий и практической невозможностью долевого участия в финансировании сторонних лиц. Особенностью финансирования инновационных проектов является высокая рискованность инвестиций. Форма долевого участия прямого инвестирования во многом неприемлема для партнеров-инвесторов в случае отсутствия выделения самостоятельных бизнес-единиц. Такое развитие событий на стадии активной реализации инновационного проекта требует его прекращения. [4]

Как известно, качество конечной продукции, при создании которой используется широкая номенклатура сырьевых позиций, непосредственно зависит от качества исходного сырья и материалов. Замена одного из видов сырья не всегда может обеспечить создание конечной продукции. Поэтому некоторые виды используемых исходных материалов являются уникальными по своим технологическим свойствам. При производстве новшеств часто новые потребительские свойства конечной продукции зависят от новых свойств сырья и материалов. В этом случае наступление рискованного события при прекращении предприятием производства уникальной продукции ведет к действиям прекращения проекта на стадии реализации.

Недостаточность спроса на конечную продукцию является самым распространенным коммерческим риском при осуществлении инновационной деятельности во всех сферах промышленного производства. Ожидания и потребности конечных потребителей являются ключевыми предпосылками разработки новой продукции и выхода ее на рынок. В свою очередь решение о продвижении инновационной продукции является наиболее сложнооцениваемым. Вероятность ошибок прогнозирования ответной реакции конечных потребителей в сфере прогнозирования спроса велика, и многие инновационные проекты потерпели неудачу именно при недостаточном спросе на конечную продукцию. При анализе этого рискованного события руководству предприятия необходимо учесть следующие факторы.

Во-первых, формирование лояльности потребителя к конечной продукции является долгосрочным процессом. Поэтому необходимо на стадии планирования проекта сформировать план мероприятий по продвижению продукции. В соответствии с полученными данными маркетинговых исследований необходимо иметь альтернативные варианты формирования политики продаж и политики брэнда конечной продукции для предотвращения наступления рискованного события. Во-вторых, немаловажным моментом в инновационной деятельности является планирование мероприятий по остановке проекта и определение условий его прекращения.

Т.е. руководству предприятия необходимо на стадии планирования определить количественные значения экономических показателей. Такой подход практикуется в иностранных компаниях, так как он продиктован многолетней практикой реализации инновационных проектов. Руководство отечественных предприятий не обладает подобной практикой, поэтому часто неправомерно с точки зрения экономической целесообразности расходует и так ограниченные ресурсы предприятия.

Технические риски внедрения продуктовых инноваций значительно отличаются от коммерческих рисков по степени их влияния. Если наступление рискованного события проанализированной группы может быть спрогнозировано специалистами маркетинговой службы, то рискованные события второй группы требуют участия, прежде всего, научно-технического персонала предприятия.

Идентификация рисков — творческий процесс. В создании инновационного проекта, его бизнес-плана, принимают участие сотрудники, которые имеют непосредственное отношение ко всем областям деятельности предприятия: маркетингу, науке, сбыту, производству, управлению персоналом, закупкам и т. д. Руководитель проекта определяет порядок работ по идентификации рискованных событий, описания, а также аккумулирует поступающую информацию.

Полученные данные должны быть приведены к единому показателю по общим правилам сложения значений рискованных событий. В практике управления используют следующие правила определения общей вероятности неудачи инновационных проектов:

- правило поглощения рисков: если риски относятся к единой сфере деятельности и их экономическая мера совпадает, но проявление негативных факторов происходит независимо друг от друга, то вероятность их возникновения оценивается по максимальному значению;
- правило математического сложения рисков: если риски относятся к разным областям деятельности и их меры различаются, но проявление негативных факторов происходит независимо друг от друга, то общая вероятность их проявления оценивается по правилам теории вероятностей для суммы вероятностей независимых событий;
- правило логического сложения рисков: если риски относятся к разным областям деятельности и их меры имеют различное основание, а негативные факторы появляются в зависимости один от другого, то степень риска в этом случае рассчитывается как сумма произведений риска одного события на шансы других.

Для обеспечения же эффективности риск-менеджмента в системе управления инновационным проектом в целом необходимо, чтобы требованиям, предъявляемым самой системой управления рисками инновационного проекта, соответствовала не только классификация рисков, но и остальные элементы этой системы.

Использованные источники:

1. Формирование инновационной системы региона в условиях модернизации экономики РФ. М.Р.Тускаева, Д.А.Гоконаева. Стратегия устойчивого развития регионов России: Сборник материалов XXIII Всероссийской научно-практической конференции, изд-во УРНС, Новосибирск, 2014. № 23. С. 60-64.
2. Совершенствование управления модернизацией предприятий промышленности (на примере Республики Северная Осетия-Алания) Тускаева М.Р. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Владикавказ, 2006
3. Модернизация России в новом времени: анализ ситуации и ключевые проблемы. Тускаева М.Р., Пухаева А.А. Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. № 39. С. 68-77.
4. Инновационная политика современной России. Тускаева М.Р., Хугаева И.Р. Молодежь и наука: актуальные вопросы социально-экономического развития регионов России. Материалы Всероссийской научно-практической конференции, изд-во «Харизма», Владикавказ, 2014, 658с.

*Тыщенко К.С.
студент 4го курса
Шемардина С.
студент 4го курса
Джек Л.Н., к.э.н.
доцент*

**ГАОУ ВО ТО ТГАМЭУП
Россия, г. Тюмень**

АНАЛИЗ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В данной статье рассматриваются понятие безработицы, ее причины, а также лица, являющиеся безработными. Обозначены факторы влияния на безработицу и проведен анализ уровня безработицы в России.

Ключевые слова: безработица, уровень безработицы.

Данная тема является актуальной, так как основной производительной силой общества, решающим фактором экономической деятельности, при всей значимости материальных ресурсов, выступает труд. Сфера труда - важная и многоплановая область экономической и социальной жизни общества. Она охватывает как рынок рабочей силы, так и ее непосредственное использование в общественном производстве. Поэтому необходимо ее контролировать, отслеживая уровень экономически активного населения занятого в труде и безработного, с целью определения уровня безработицы.

Безработица - это социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы (экономически активное население) незанята в

производстве товаров и услуг. В реальной экономической жизни безработица выступает как превышение предложения рабочей силы над спросом на нее. К безработным, согласно социальной статистике многих стран, относятся лица, не занятые на момент проведения опроса о статусе их занятости, предпринимающие попытки найти работу в течение предыдущих четырех недель и зарегистрированные на бирже труда.

Структура безработицы по ее причинам включает четыре основные категории рабочей силы:

- потерявшие работу в результате уменьшения объема работ;
- добровольно оставившие работу;
- пришедшие на рынок труда после перерыва;
- впервые пришедшие на рынок труда. [2,с.77]

Уровень безработицы — отношение численности безработных к численности экономически активного населения.

Чтобы определить количество безработных, надо подразделить все население на группы по степени его трудовой активности. [1,с.75]

Классификация рабочей силы:

1. Экономически неактивное население - жители страны, которые не входят в состав рабочей силы: учащиеся и студенты дневных учебных заведений; пенсионеры (по старости и другим основаниям); лица, ведущие домашнее хозяйство (в том числе осуществляющие уход за детьми, больными и т. п.); отчаявшиеся найти работу; лица, которым нет необходимости работать (независимо от источника их дохода).

2. Экономически активное население - часть трудоспособных граждан, которая предлагает рабочую силу для производства товаров и услуг:

- Занятые - лица в возрасте 16 лет и старше (а также лица младших возрастов), которые работают по найму за вознаграждение (на условиях полного или неполного рабочего времени), трудятся без оплаты на семейных предприятиях.

- Безработные - лица 16 лет и старше, которые не имеют работу (доходного занятия), занимаются поиском работы (обращались в службы занятости), готовы приступить к работе, обучаются по направлению государственной службы занятости. [1, с. 25]

Рассмотрим динамику Уровня безработицы в России по годам.

В целом в стране за последнее десятилетие наблюдается спад уровня безработицы. Так, в 2003 году он составлял 8,6 % и стабильно снижался, резкий скачок наблюдается в 2009 году в связи с экономическим кризисом до 8,3%. Но уже с 2010 года уровень безработицы стабильно сокращался и в 2013 упал до 5,5%.

Необходимо отметить, что самый низкий уровень безработицы за 2003-2013 гг. наблюдается в 2012 и 2013, а именно 5,5% , что говорит об успешной государственной политики в области трудоустройства населения. [3]

Динамика уровня безработицы представлена на рисунке 1.

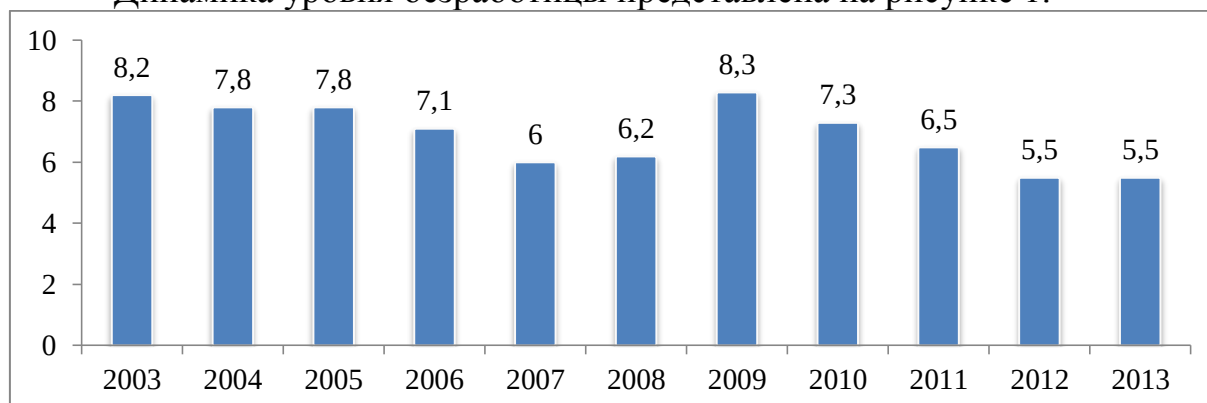


Рисунок 1- Уровень безработицы в России за 2003-2013 гг.

Далее рассмотрим динамику уровня безработицы по округам.

Анализируя данные рисунка 2, видно, что за 2010-2013 год самый высокий уровень безработицы (16,5%) был зафиксирован в 2010 в Северо-Кавказском федеральном округе. Самый низкий уровень (3,1%) в 2012 году в Центральном федеральном округе.[3]

Интересно то, что уровень безработицы распределен между регионами неравномерно. Так, например, в 2013 году в Северо-Кавказском федеральном округе он составил 13%, а в Центральном – 3,3%. Это говорит о том, что уровень доходов, а следовательно, и потребления в округах и регионах разный.

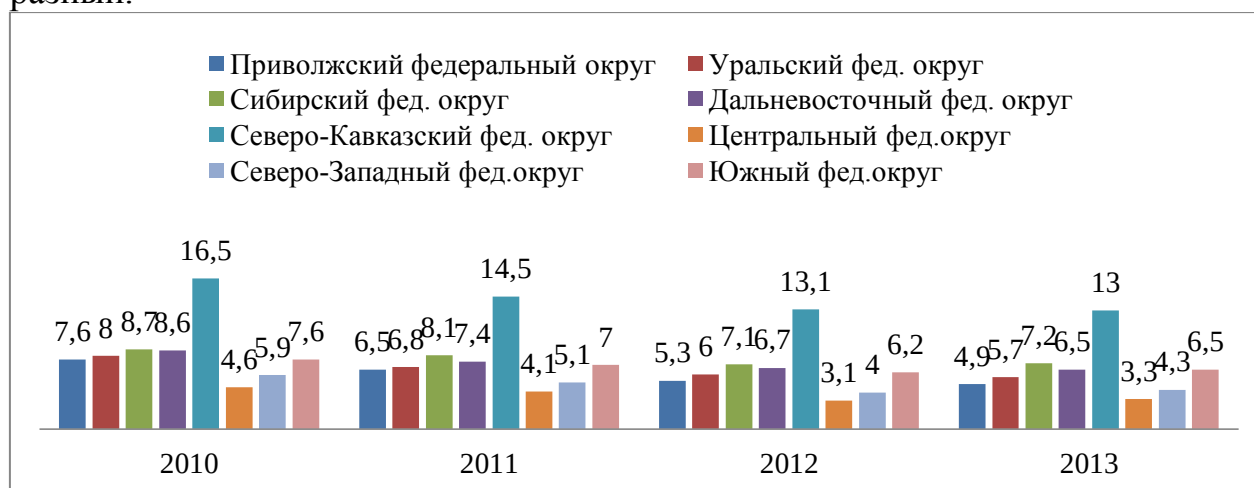


Рисунок 2 –Динамика уровня безработицы в Р.Ф. по округам за 2010-2013г

Теперь, рассмотрим как менялся уровень безработицы в Тюменской области.

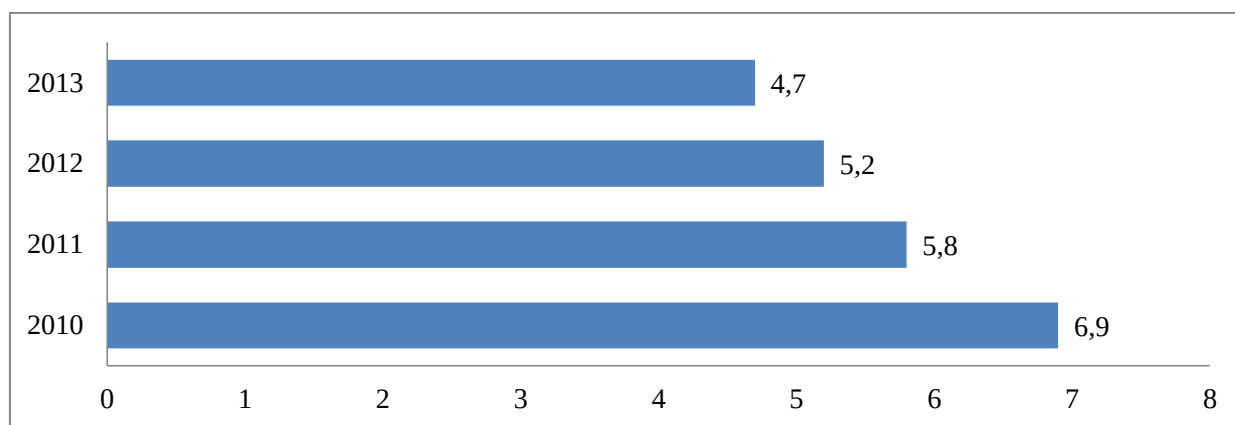


Рисунок 3- Уровень безработицы в Тюменской области за 2010-2013 гг.

На основе данных рисунка 3 делаем вывод, что за 2010-2013 гг. уровень безработицы в Тюменской области, как и в среднем по России сокращается. На 2013 год он составил 4,7%, кроме того, в сравнение с другими областями он находится на достаточно низком уровне.[3]

Таким образом, Тюменская область относится к числу экономически благоприятных регионов России в сфере занятости населения.

Формирование рыночной структуры, в том числе и рынка труда, в России находится на завершающей стадии. Реализация антикризисных мер в стране, проведение приватизации хозяйствующих субъектов и реструктуризация экономики привели к существенным изменениям в сфере трудовых отношений в целом и в структуре занятости населения. Активизация мер политики занятости до недавнего времени была направлена на уменьшение напряженности на рынке труда и снижение уровня безработицы. При этом проблеме эффективной занятости трудовых ресурсов уделялось недостаточно внимания. Под эффективной занятостью понимается такое размещение трудовых ресурсов, при котором достигается наиболее эффективное использование человеческого капитала и заданный социально-экономический результат: рост основных экономических показателей, снижение социальной напряженности на рынке труда, повышение удовлетворенности населения условиями и результатами труда и в конечном счете более высокий социальный стандарт жизни. В настоящее время, когда в стране и регионах отмечается начало выхода из экономического кризиса и рост некоторых важных показателей состояния общества и экономики, появилась необходимость в создании условий для эффективной занятости населения. Тем не менее, в сфере трудовых отношений некоторые актуальные проблемы остаются нерешенными.

Использованные источники:

1. Джек Л.Н. Влияние межмуниципального взаимодействия на локальные рынки труда (на примере Тюменской области) / Академический вестник. 2011. № 2. С. 75-79.
2. Егорова Е.А., Кучмаева О.В. Экономика труда / М.: Московская

финансово-промышленная академия. , 2004.- 80 с.
3. Росстат [Электронный ресурс].- <http://www.gks.ru>.

Тюрина О.В.

магистрант

кафедра «Экономика»

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)

Донской государственный технический университет

Россия, г. Шахты

ВОЗМОЖНОСТИ АДАПТАЦИИ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РФ

В XXI веке проблемы перехода к инновационной экономике оказываются в фокусе активных дискуссий о базовых траекториях развития, как отдельных стран, так и общества в целом. Малый и средний инновационный бизнес выступает неперенным компонентом инновационной среды, представляет собой связующее звено между теоретическими разработками и, непосредственно, выпуском нового продукта, является катализатором инноваций, имеет ряд преимуществ по сравнению с крупным.

На практике складывается противоречие: финансирование НИОКР имеет колоссальное значение для прогрессивного развития общества в целом, но при этом не представляет интереса для отдельно взятого инвестора. Поэтому в странах с высоким уровнем развития инноваций, к числу которых можно отнести США, Японию, Германию, Сингапур, Китай, ключевую роль в финансировании инновационных проектов играет государство. Государственное финансирование инновационной деятельности дает возможность осуществить научные исследования и разработки, непосильные с точки зрения финансирования и поддержки даже для крупных, рентабельных предприятий.

Мощнейшим центром коммерциализации нововведений в настоящее время является Европа. Согласно Regional Innovation Scoreboard 2014, по показателю уровня развития инноваций страны ЕС можно дифференцировать на четыре группы [1]:

1. Швейцария, Швеция, Дания, Германия и Финляндия являются инновационными лидерами, т.е. странами, значительно опережающими другие страны ЕС;

2. Нидерланды, Бельгия, Великобритания, Ирландия, Австрия, Франция и Словения – последователи лидеров инновационного развития;

3. Норвегия, Италия, Чехия, Испания, Португалия, Греция, Венгрия, Словакия, Хорватия и Польша – умеренные инноваторы, инновационная активность характеризуется уровнем ниже среднего по ЕС;

4. Болгария и Румыния – «скромные» или начинающие

инноваторы.

В рамках другой крупнейшей бизнес-школы INSEAD с 2007 г. проводятся исследования по уровню развития инноваций. Глобальный индекс инноваций [2] составлен из 80 переменных, подробно характеризующих уровень инновационного развития стран мира. В 2014 году в выборку включены 143 страны, которые в сумме производят 99,5 % мирового ВВП и в которых проживает 95 % населения планеты. В 2014 году список десятки стран-лидеров практически не изменился по сравнению с предыдущим годом. В рейтинге стран по уровню инновационных возможностей по-прежнему первое место занимает Швейцария с индексом 64,8. Далее следуют Великобритания, Швеция, Финляндия, Нидерланды, США, Сингапур, Дания, Люксембург и Гонконг. Россия находится на 49 месте (между Таиландом и Грецией), что на 13 позиций выше, чем в предыдущем году.

Практика показывает, что отработанные меры государственной поддержки, стимулирование, а порой и мотивирование государством инновационной деятельности имеют высокие результаты. В частности, в Японии, Франции, Германии, США, Канаде, Великобритании все проблемы, связанные с внедрением технологий, разрешаются посредством активного государственного вмешательства. Через развитие малого и среднего бизнеса производится поддержка инновационных идей. Разработка инновационных технологий в этих странах стимулируется посредством целого перечня мер: снижения ставок налогообложения, получения льготных кредитов, привлечения страховых компаний, прямых финансовых вложений в венчурное предпринимательство. В свою очередь, получение льгот инновационно активными предприятиями осуществляется вследствие создания соответствующих государственных структур, а именно, специальных министерств и ведомств, научных и технологических фондов, технопарков, коммерческих банков, страховых фондов.

Следует отметить, что инструменты поддержки в каждой стране должны быть таргетированными, т.е. направленными на коммерциализацию технологий, имеющих цель удовлетворить потребность конкретного покупателя. Таким образом, необходимым условием внедрения какого-либо инструмента является создание обратной связи с реципиентами поддержки.

Такие страны ЕС, как Германия, Финляндия, Бельгия, Швеция, Великобритания, Норвегия и Нидерланды характеризуются наибольшим опытом разработки и внедрения политики, направленной на стимулирование спроса на инновационную продукцию, вследствие высокого уровня развития инноваций в стране.

Если обратиться к экономике России, то здесь реальная величина финансирования инноваций в 3,5 раза меньше той, которая наблюдалась в 1990 г. Это говорит о том, что в настоящее время система финансирования

заметно деформирована и находится в ситуации, близкой к кризисной.

Непосредственно за счет средств федерального бюджета формируются фонды, направленные на финансирование фундаментальных исследований. К их числу можно отнести, в первую очередь, Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ) и Российский гуманитарный научный фонд (РГНФ). В государственной структуре России также выделяют комплексный фонд – Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (ФСРМФП в НТС), источником формирования которого выступают бюджетные ассигнования.

В России параллельно с бюджетным финансированием в структуре финансовой поддержки выделяют внебюджетные фонды, средства которых не являются бюджетными, они образуются посредством добровольных отчислений юридических лиц. Такие фонды в России создаются на уровне министерств, регионов и крупных городов. Примером может служить Российский фонд технологического развития (РФТР), за счет его средств осуществляется финансирование НИОКР, которые соответствуют приоритетным направлениям развития науки и техники.

Однако общий объем финансовых средств, направляемых из внебюджетных фондов, незначителен. Также, эксперты отмечают, что и за счет бюджетного финансирования НИОКР не обеспечивается значительного прироста научного продукта, а та часть научных исследований и разработок, которая финансируется за счет бюджета, мало применяется в серийном производстве. Таким образом, бюджетные и внебюджетные фонды как источники финансирования инновационной деятельности не обеспечивают достаточную поддержку инновационных проектов России.

На сегодняшний момент, в связи с подавленным состоянием экономики нашей страны, которая опирается, как правило, на сырьевой сектор, переход на инновационный путь развития становится более актуальным. В связи с этим возникает вопрос, по каким причинам Россия не способна пойти по инновационному пути развития как, например, другие развитые страны, сумевшие создать и внедрить инновационные продукты, услуги и технологии? Возможно, причиной явилось то, что Россия выбрала не верный путь развития.

К сожалению, инновационная деятельность российских предприятий и организаций пока еще не стала массовым и обычным явлением, деятельность новаторов еще не получила соответствующего признания со стороны как общества, так и государства. Согласно статистическим данным, объем инновационной продукции в экономическом обороте составляет 0,5%. Инновационно активных российских предприятий в десять раз меньше количества предприятий, не занимающихся данным направлением деятельности, а профессии ученого и инженера занимают 9-е и 13-е место соответственно в рейтинге «престижности».

Решить проблемы конкурентоспособности инновационного малого и

среднего бизнеса сумеют, непосредственно, сами субъекты инновационной деятельности в рамках частно-государственного партнерства представителей спроса и предложения на инновационный продукт. Итак, выделим субъектов, способных решить проблемы развития и внедрения технологий в России.

В первую очередь стоит выделить бизнес-ангелов и венчурных инвесторов, способных поверить в результативность инновационной разработки и сделать эффективное вложение средств в нововведение с целью развития инновационного предприятия.

Государство посредством инновационной политики поддержки малого и среднего бизнеса может обеспечивать регулирование финансовых потоков и облегчить доступ предприятий к источникам финансовых средств. В рамках поддержки можно выделить две тенденции, способные дать импульс инновационному развитию России: целенаправленное бюджетное субсидирование и вовлечение частного капитала с целью финансовой поддержки инновационной деятельности. Привлечение частного капитала должно реализоваться посредством венчурного капитала, размещаемого в форме акционерного капитала. Немаловажную роль в вопросе создания российской конкурентоспособной технологической базы может сыграть крупномасштабное привлечение венчурных инвестиций в инновационный бизнес. Необходимо создание и разработка оптимальной инновационной стратегии, при этом нашей стране стоит сфокусироваться на обновлении общей технологической базы, а не на точечных инновационных продуктах, услугах, технологиях, т.е. в сложившейся ситуации следует прибегнуть к комплексному подходу, предполагающему стимулирование модернизации технологической базы во всех секторах экономики. Другим необходимым условием реализации инновационного развития России может выступить создание единой системы стимулов для модернизации технологической базы во всех секторах экономики, т.е. необходим комплексный подход. На практике доказано, что использование принципа локальных точек инновационного развития является неэффективным. Также государство может стимулировать инновационную деятельность посредством расширения количества налоговых льгот.

Университеты России способны решить проблему, связанную с недостатком экономических знаний у инноваторов, разработчиков. Российский ученый, к сожалению, не всегда в силах самостоятельно разработать и представить проект реализации нововведения инвесторам. Именно поэтому вузы должны решить сложившуюся сегодня проблему посредством обучения разработчиков экономическим основам и маркетингу.

Бизнес способен решить проблему выбора более конкурентоспособных проектов с целью финансирования, выполняя при этом функцию бизнес-ангела. Государство не в силах эффективно решить данную проблему вследствие коррупционных рисков.

В компетенции общественных институтов – решение проблем, сопряженных с продвижением инноваций и лоббированием интересов.

В случае решения поставленных перед каждым субъектом управления инновациями проблем, Россия способна трансформировать экономику на инновационную траекторию развития. Причем, решить проблемы, сложившиеся в нашем отечестве в настоящее время, субъекты должны одновременно, сплоченно, диалектически взаимодействуя. Иными словами, в компетенции каждого отдельно взятого субъекта находится решение, как частных, конкретных проблем, так и общих, решение которых возможно лишь в ситуации объединения и сплоченности инноваторов, государства, вузов, бизнеса и общественных институтов.

К основным барьерам, сдерживающим развитие малого инновационного бизнеса, стоит отнести: отсутствие правовой базы, кадровую проблему, финансовые механизмы инновационной деятельности, неблагоприятную социально-экономическую ситуацию, недостаточность статистической информации по инновационной деятельности, низкую заинтересованность инноваторов [3]. В РФ инновационная экономика носит несистемный характер, она представляет картину «точечной застройки». Необходимо формировать развитую инновационную конъюнктуру. Исходя из сложившейся проблемы, стоит прибегнуть к опыту Японии, сумевшей образовать горизонтально и вертикально инновационные группы, действующие синхронно. Для формирования успешной конъюнктуры инновационного сектора России необходимо создавать информационное и коммуникационное пространство в рамках данного сектора.

Таким образом, одной из ключевых задач экономики России в настоящее время является совершенствование национальной инновационной системы. Несомненно, сегодня наше государство делает первые шаги согласно стратегии инновационного развития до 2020 г. Созданные институты развития и поддержки инноваций уже дают первые результаты. Однако инновационное развитие России пока характеризуется низким уровнем и темпами. Это связано как с малым сроком действия инновационных программ и с отсутствием единой успешно отработанной политики инновационного развития, так с рядом других перечисленных ранее причин. В сложившейся ситуации, Россия может прибегнуть к положительному опыту зарубежных стран в области поддержки инновационной деятельности, при этом, не полностью копируя сценарий развития отдельной страны, а выбирая из всего множества вариантов поддержки наиболее перспективные, применительно к особенностям собственного экономического развития.

Использованные источники:

1. Regional Innovation Scoreboard 2014 [Электронный ресурс] // European Commission. URL: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/regional-innovation/>

(дата обращения 14.12.2014)

2. Исследование INSEAD: Глобальный индекс инноваций 2014 года [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/news/2014/07/18/6841> (дата обращения 14.12.2014)

3. Миронова Д.Д. Регион как пространство развития инновационного малого предпринимательства : монография / Д. Д. Миронова; под науч. ред. Р.В. Черняевой; М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования «Южно-Российский гос. ун-т экономики и сервиса (ФГБОУ ВПО «ЮРГУЭС»)). Шахты, 2012. С. 38.

*Узденова З.В.
студент 3го курса
СтГАУ*

Россия, г. Ставрополь

НОВАЯ ФОРМА НАЛОГОВОЙ ДЕКЛАРАЦИИ ПО НДС

Аннотация: определены новые обязательства участников налоговых правоотношений по НДС, рассмотрены изменения в заполнении налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость с 2015 года, описаны новые разделы налоговой декларации.

Ключевые слова: налоговая декларация по НДС, налогоплательщики, счет-фактура.

Изменения, вносимые в главу 21 НК РФ по п.п. б, п. 2, ст. 12 Федерального Закона от 28.06.2013 года № 134-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям» и по п. 2, ст. 2 Федерального Закона от 21.07.2014 года № 238-ФЗ «О внесении изменений в главу 21 части второй Налогового Кодекса Российской Федерации и статью 12 Федерального Закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям», применяемые к отчетности с 01.01.2015 года, систематизировали информацию, содержащуюся в действующем законодательстве по вопросу основания заполнения налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость (далее НДС), а так же определили новые обязательства участников налоговых правоотношений по НДС - налогоплательщиков; налоговых агентов; лиц, не являющиеся налогоплательщиками и налогоплательщиков, освобожденных от исполнения обязанностей налогоплательщика по ст. 145, ст. 145.1 НК РФ (далее неналогоплательщиков НДС), при осуществлении ими сделок в интересах другого лица на основе договоров комиссии, агентских договоров, предусматривающих реализацию и (или) приобретение товаров (работ, услуг), имущественных прав от имени комиссионера (агента), или на основе

договоров транспортной экспедиции, а также при выполнении функций застройщика (далее выделенные посреднические сделки), а именно:

1. Налогоплательщики по прямым собственным сделкам заполняют декларацию на основании книг покупок и продаж;

2. Налоговые агенты по прямым собственным сделкам заполняют декларацию на основании книг покупок и продаж;

3. Неналогоплательщики, а так же налогоплательщики по сделкам в соответствии со ст. 149 НК РФ, в случае выставления ими счетов-фактур по п. 5 ст. 173 НК РФ по прямым собственным сделкам заполняют декларацию на основании выставленных счетов-фактур;

4. Налогоплательщики по выделенным посредническим сделкам заполняют декларацию на основании журналов полученных и выставленных счетов-фактур;

5. Налоговые агенты по выделенным посредническим сделкам заполняют декларацию на основании журналов полученных и выставленных счетов-фактур;

6. Неналогоплательщики, не являющиеся налоговыми агентами, по выделенным посредническим сделкам декларацию не заполняют, но предоставляют в ФНС журналы полученных и выставленных счетов-фактур.

Состав сведений, указанных в книге покупок и книге продаж, в журнале учета полученных и выставленных счетов-фактур, в выставленных счетах-фактурах, включаемых в налоговую декларацию, определяется федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным по контролю и надзору в области налогов и сборов.

ФНС России ознакомила налогоплательщиков с изменениями и новым порядком заполнения декларации по НДС в письме от 10.11.14 № ЕД-4-15/22994.

Следовательно, в налоговой декларации по НДС появятся несколько новых разделов. В них налогоплательщики должны будут отражать детальные данные о каждом конкретном выставленном и полученном счете-фактуре:

- к примеру, в разделе 8 на одном листе нужно заполнить сведения из граф 1–8 книги покупок (код вида операции, номер и дату счета-фактуры, дату принятия на учет товара, номер и дату платежки и др.). А на втором листе — из граф 10–16 книги (ИНН и КПП продавца, стоимость покупок, сумму налога и др.). Аналогично и в разделе 9 — следует заполнять два листа по каждому счету-фактуре, а сведения брать из граф 1–19 книги продаж;

- декларацию добавили новый раздел 12, который будут заполнять компании, которые освобождены от налога, но выставили счет-фактуру с НДС. Этого требуют новые правила (п. 5.1 ст. 174 НК РФ). В разделе 12 надо будет заполнить информацию из каждого выставленного счета-фактуры — номер, дату, ИНН и КПП покупателя, код валюты, стоимость товаров и

сумму налога. Сведения из этого раздела инспекция сможет сверить с информацией в декларации покупателя. А так как продавец платит налог, покупатель вправе заявить вычет. Так считает и ФНС (письмо от 18.12.14 № ГД-4-3/26274);

- в строке 010 раздела 1 декларации по НДС устаревшие коды ОКАТО заменили на новые ОКТМО. Также немного упростили раздел 3. Из него убрали строку для сумм, увеличивающих налоговую базу согласно статье 162 НК РФ. Теперь суммы, связанные с расчетами, надо записать вместе с выручкой в строках 010–040 в зависимости от ставки НДС. В составе вычетов не нужно выделять входной НДС, предъявленный подрядчиками по строительным работам. Этот НДС вместе с остальными суммами налога компания покажет в строке 120. Удаленные строки ФНС посчитала лишними, так как в порядке расчета налоговой базы и вычетов по этим операциям нет особенностей.

- Кроме того, в декларации НДС уточнили название строки 160 для вычетов косвенного НДС. В старой форме была предусмотрена строка только для НДС, уплаченного при импорте из Беларуси. А с 1 июля 2010 года компании платят косвенный НДС еще и при ввозе товаров из Казахстана, а с 2015 года — при ввозе из Армении.

Казалось бы, новая форма и новые правила налоговой декларации, а особенно электронная сдача – должны упростить процесс отчетности, однако, определено, что по каждому полученному счету-фактуре налогоплательщику придется заполнить около двух листов декларации по НДС, по каждому выданному – три. Поэтому налоговая декларация по НДС в итоге может достигать нескольких тысяч листов. Ее будет просто невозможно распечатать полностью, а в электронном виде она сможет пройти по каналам связи только частями, из-за установленных в ФНС ограничений по объему принимаемых файлов. Но ФНС это не пугает, налоговые чиновники считают, что объем декларации не очень важен, ведь все налогоплательщики обязаны подавать ее исключительно в электронном виде. Однако чтобы декларацию можно было отправить по сети Интернет в один прием, налоговики собираются снять ограничения на объем принимаемой информации.

Таким образом, ведение книг покупок и продаж нужно переводить в электронный формат, потому что с 2015 года налоговая служба требует включать в декларацию по НДС все сведения из них, вне зависимости от их количества. Это является достаточно спорным и затруднительным аспектом, так как даже с учетом современных возможностей программного обеспечения не все организации перешли в электронную форму ведения отчетности. В силу этого, нынешние изменения в налоговом законодательстве лишь усложняют работу сотрудников и определяют необходимость сплошного перехода на автоматизированный учет – а это несет за собой финансовые затраты не только на программное обеспечение,

но и на обучение сотрудников.

Использованные источники:

1. КонсультантПлюс: «Перечень основных изменений налогового законодательства с 2015 года».
2. КонсультантПлюс: «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.12.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2015)

*Узденова З.В.
студент 3го курса
СтГАУ*

Россия, г. Ставрополь

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ИСЛАМСКИХ СТРАНАХ

Аннотация: исследованы особенности системы бухгалтерского учёта в исламских странах. Рассмотрено влияние религии, норм Шариата и Корана на деятельность субъектов бухгалтерского учёта. Описан ряд объектов исламской учётной науки и их характерные черты. Проанализированы подходы к бухгалтерской отчётности, сформированные под влиянием исламской экономики и мусульманского права.

Ключевые слова: исламская модель, бухгалтерский учет, баланс, финансовые результаты.

Исламская модель ориентирована на то, чтобы обеспечить социальную справедливость и экономически эффективное развитие общественных отношений. Данная система бухгалтерского учёта выдвинула особые подходы к формированию организационно-методических положений

Особенности организационно-методических положений исламской модели бухгалтерского учета нужно рассматривать в контексте сложности самой системы бухгалтерского учета и ее зависимости от изменений внешней среды.

Функционирование среды системы бухгалтерского учёта в странах, проповедующих ислам, строится на том, что аспекты исламской экономической системы предопределили создание характерных хозяйственных и финансовых институтов, формирование особых экономических технологий, потребовавших в последующем разработки новых принципов ведения бухгалтерского учёта.

- исламской экономической системе возникло исламское страхование, беспроцентное финансирование в банках стран Ислама, уплата в налоговой системе религиозного налога под названием «закят», являющаяся обязательной для всех и т.д. Это привело к появлению новых подходов к объектам учёта, особенных методик учёта, оценки активов и обязательств в целях начисления и уплаты религиозного налога.

Перед тем как приступить к изучению каждого элемента бухгалтерского учёта в исламских странах, важно заметить, что бухгалтерский учёт в них формировался и под воздействием религии, и под воздействием внешних факторов в равной степени. Механизм формирования такого бухгалтерского учёта, является идеальной моделью, поскольку не включает внешнеэкономических факторов. Развитие большого количества международных связей требует стандартизации бухгалтерского учёта, как международного языка бизнеса.

Вот почему в ряде мусульманских стран отмечается сходство исламской и англо-американской учётных моделей, что свидетельствует о двойственности исламского бухгалтерского учёта. С одной стороны система бухгалтерского учёта в странах зоны распространения ислама, отстаиваемая его защитниками, противопоставлена западной модели учёта, с другой – современная исламская практика в бухгалтерском учёте немного отличается от процесса ведения бухгалтерского учёта в промышленно развитых странах.

Мы можем согласиться с точкой зрения теоретиков исламского бухгалтерского учёта, к которым можно отнести С. Рахмана, Н.Байрона, Р. Валита, доказывающими, что в Коране и Сунне закреплены положения, определяющие убеждения и религиозные взгляды мусульманина. А также эти положения описывают точное начисление закята, экономическую деятельность, не нарушающую запрета риба (одалживание денег под проценты), социальную ответственность, полное раскрытие информации [3].

1. исламском бухгалтерском учёте разработаны новые классификации активов и пассивов. Считается, что это позволит наиболее точно производить начисление закята. Для полного понимания особенностей бухгалтерского учета в странах зоны распространения ислама необходимо рассмотреть все элементы структуры системы учета. В частности, в мусульманских странах на формирование учётных знаний работника – бухгалтера влияет вероисповедание. Вследствие этого все действия субъекта бухгалтерского учёта соответствуют нормам шариата как основного закона мусульман. Таким образом, все действия выполняются лишь в рамках дозволения исламом, в рамках «халал». Следующий неотъемлемый элемент системы бухгалтерского учёта – объект, который непосредственно связан с субъектом организации и ведения бухгалтерского учёта.

В этой схеме можно выделить следующие особенности объектов бухгалтерского учёта: имущество субъектов хозяйствования для целей уплаты закята оценивается по рыночной стоимости и классифицируется в соответствии со ставкой налога. Поэтому важнейшей формой отчетности в странах распространения ислама является баланс. В нём указывается всё имущество, которым владеет предприятие. В соответствии с теорией собственника, являющейся основой в исламской учётной модели, допускается одновременное нахождение в собственности владельца как активов, так и обязательств, что практически означает формирование

прибыли на базе подхода «активы – обязательства». Именно поэтому необходимо фокусировать своё внимание на балансе, как форме отчётности, обеспечивающей потребности мусульманина [4].

Предпочтение баланса, как формы отчёта, в исламских странах способствует справедливому распределению прибыли между собственниками в соответствии с имеющимися активами и обязательствами.

- источники формирования имущества предприятия в исламских странах относятся к внедрению исламских финансовых инструментов, которое связано с запретом начисления и уплаты процентов (риба);

- при воплощении в жизнь определенных хозяйственных процессов на предприятии управление должно придерживаться основных экономических принципов, позволяющих осуществлять хозяйственные и финансовые операции по типу разработанных финансовых инструментов;

- финансовые результаты деятельности определяются для дальнейшего распределения прибыли и удовлетворения определенных социальных потребностей. Поэтому в исламских странах разработаны особые формы финансовой отчетности (отчет о добавленной стоимости).

Для управления предприятием необходима полная и соответствующая информация, формирующаяся в системе бухгалтерского учёта. Для удовлетворения потребностей управления в соответствующей информации происходит изменение бухгалтерской отчётности. Именно данный фактор поспособствовал тому, что в исламском бухгалтерском учёте сформировались свои подходы к бухгалтерской отчётности. Сюда отнесём ориентацию на баланс, потому что необходимо показать состояние имущества предприятия в целях начисления закята; необходимость отражения распределения финансового результата с целью обеспечения выполнения принципа социальной справедливости исламской экономики; отражение экологических активов для обеспечения развития экологически ориентированной экономики. Особым подходом также является подход к оценке объектов бухгалтерского учёта, которые с целью уплаты закята должны оцениваться по рыночной стоимости.

Поскольку внешняя среда в мусульманских странах оказывала влияние, у бухгалтерского учёта возникли следующие особенности:

1. Ориентация на баланс, что, в свою очередь, взаимосвязано с необходимостью уплаты закята, потому что базой начисления налога является имущество, а не результат хозяйственной деятельности;

2. Применение особой формы отчетности о результатах деятельности. В европейской практике это отчет о прибылях и убытках, в украинской – отчет о финансовых результатах, в мусульманской – отчет о добавленной стоимости. Особенность данного отчета в том, что в отчетности содержатся направления распределения финансового результата на социальные и другие цели.

Таким образом, зависимость элементов системы бухгалтерского учета

от внешней среды на примере мусульманских стран путем определения объектов исламского бухгалтерского учёта, особенностей деятельности субъектов организации и ведения бухгалтерского учета, а также рассмотрели, какие подходы к бухгалтерской отчётности сформировались в странах распространения ислама.

Вместе с тем необходимо подчеркнуть, что исламская модель бухгалтерского учёта находится на этапе своего становления, поэтому некоторые её особенности, которые мы выделили в нашей работе, пока ещё не нашли своего практического применения в исламском учёте.

Использованные источники:

1. Андренов Н.Б., Басов С.В., Германова В.С. и др. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития. Воронеж, 2011. Том 24.
2. Баталов Д.А., Бердичевская Н.Ф., Бердичевский И.В., Германова В.С. и др. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития. Воронеж, 2011. Том 26.
3. Евдокимов, В.В., Развитие теоретико-методологических основ исламской модели бухгалтерского учёта / В.В.Евдокимов, Д.А. Грицишен // Международный бухгалтерский учёт. 2012. № 20. С. 53-64.
4. Ларионов, А.Д. Исламская модель бухгалтерского учета / А.Д. Ларионов, Д.А. Аль-Шарайрех // Исламские финансы в современном мире: Экономические и правовые аспекты. М.: УММА, 2004. С. 214 - 232.

Ускова Н.А.

студент 4 курса

РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева

Россия, г. Москва

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАО «ПЕРВАЯ БЕТОННАЯ КОМПАНИЯ»

Эффективность производства представляет собой комплексное отражение конечных результатов использования всех ресурсов производства за определенный промежуток времени.

Эффективность производства характеризует повышение производительности труда, наиболее полное использование производственных мощностей, сырьевых и материальных ресурсов, достижение наибольших результатов при наименьших затратах.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что в сложившихся условиях экономического кризиса предприятию необходимо максимизировать результативность своей деятельности, чтобы достичь наибольшей эффективности и, соответственно, прибыли.[3]

Эффективность производства можно классифицировать по отдельным признакам на следующие виды:

- по последствиям - экономическая, социальная и экологическая;

- по месту получения эффекта - локальная (хозрасчетная) и народнохозяйственная;
- по степени увеличения (повторения) - первичная (одноразовый эффект) и мультипликационная (многократно-повторяющаяся);
- по цели определения - абсолютная (характеризует общую величину эффекта или в расчете на единицу затрат или ресурсов) и сравнительная (при выборе оптимального варианта из нескольких вариантов хозяйственных или других решений).

Фактически определение эффективности производства заключается в оценке его результатов. Такими результатами могут быть объёмы готовой продукции в натуральном или ценовом выражении или прибыль. Но сама же по себе величина этих результатов не даёт возможности делать выводы про эффективность или неэффективность работы предприятия, поскольку неизвестно, какой ценой получены эти результаты. Отсюда для получения объективной оценки эффективности предприятия необходимо также учесть оценку тех затрат, которые дали возможность получить те или другие результаты. Процесс производства совершается через объединение факторов, которые его определяют: средств труда (основные фонды), предметов труда (оборотные фонды), рабочей силы (трудовые ресурсы). Кроме этого, на производство влияет финансовое состояние предприятия, а также определённые организационные, управленческие, технологические и другие преимущества, которые отображаются как нематериальные ресурсы.

Планирование является основой эффективной деятельности предприятий, оно выполняет следующие функции:

- ориентирует руководителей на перспективное мышление;
- способствует четкой координации различных действий, предпринимаемых руководством предприятия, а также согласованию целей и задач предприятия в целом и отдельных его подразделений;
- устанавливает оптимальные показатели хозяйственной деятельности с последующим контролем за их динамикой;
- позволяет объективно оценить свой потенциал и соотнести его с поставленными целями;
- делает предприятие более подготовленным к внезапным изменениям экономической ситуации;
- выявляет сильные и слабые стороны деятельности предприятия;
- наглядно показывает взаимосвязь между всеми должностными лицами и уровень их ответственности;
- позволяет персоналу принимать участие в разработке стратегии и тактики перспективного и текущего развития предприятия, что рождает дух сотрудничества и повышает эффективность трудового процесса.

Эффективное планирование предполагает обязательную обеспеченность персонала соответствующей информационной базой и техническими средствами.

Пути повышения эффективности производства - комплекс конкретных мероприятий по росту эффективности производства в заданных направлениях. Основные пути повышения эффективности производства:

- снижение трудоемкости и повышение производительности труда, снижение материалоемкости продукции и рациональное использование природных ресурсов
- снижение фондоемкости продукции и активизация инвестиционной деятельности предприятий.

Важным фактором повышения эффективности деятельности предприятия является научно-технический прогресс. В современных условиях нужны революционные, качественные изменения, переход к принципиально новым технологиям, к технике последующих поколений, коренное перевооружение всех отраслей народного хозяйства на основе новейших достижений науки и техники.[1]

Изучив деятельность ЗАО «Первая Бетонная Компания» можно сделать вывод, что финансовое положение у предприятия не устойчивое. Для повышения эффективности деятельности предприятия существует несколько направлений. Выделим наиболее важные:

1. Уменьшение кредиторской и дебиторской задолженности. При формировании кредитной политики нужно определить максимально допустимый размер дебиторской задолженности как в целом для компании, так и по каждому контрагенту (кредитный лимит). Рассчитывая эти показатели, компания в первую очередь ориентируется на свою стратегию (увеличение доли рынка требует большего кредитного лимита, чем удержание своей рыночной доли и аккумулирование свободных денежных средств). При этом нужно поддерживать достаточную ликвидность компании и учитывать кредитный риск (риск полной или частичной утраты выданных средств).

2. Использование резервов повышения прибыли (за счет увеличения объемов выпуска и реализации продукции, работ и услуг; снижение себестоимости). Необходимо продавать товар платежеспособным покупателям. В этом случае, кроме ускорения оборачиваемости, предотвращается рост дебиторской задолженности в активах предприятия.

3. Расширение ассортимента выполняемых услуг (за счет введения нового вида продукции - выпуска бетонных блоков).

Использованные источники:

1. Вернер Беренс, Питер М. Хавранек. Руководство по оценке эффективности инвестиций. – М.: ИНФРА-М, 2011.
2. Жирнов А.В. Планирование на предприятии: учебное пособие. – М.: ФГБОУ ВПО МГАУ, 2011. – 200 с.
3. Сергеев И.В., Шипицын А.В. Оперативное финансовое планирование на предприятии. - М.: Финансы и статистика, 2012. - 288 с.
4. Жирнов, А.В. Социальные факторы мотивации трудовой активности

работников АПК /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы III-ой Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука XXI века– Ульяновск: УГСХА, 2010. – С. 66-69.

5.Бородуля, Е.Б. Проблема оценки эффективности экономической деятельности предприятия /Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов //Международный технико-экономический журнал. -2014. -№2. -С. 43-49.

6. Жирнов А.В. Совершенствование планирования деятельности районных агропромышленных объединений (на материалах Пензенской области):дис. ... канд. экономических наук: 08.00.05.– Москва. 2006. - 193 с

*Устинова И.С.
студент 3-го курса
Никонова М.А.
студент 3-го курса
НИ ТПУ
Россия, г. Томск*

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СТУДЕНЧЕСКИХ ОТРЯДАХ

В современной России идея студенческих отрядов крайне актуальна. Ведь деятельность таких отрядов позволяет решать большое количество практических задач, стоящих в данный момент перед страной: решение кадровых вопросов, организация временной и постоянной занятости молодежи, профилактика негативных явлений в молодежной среде, трудовое и нравственное воспитание, приобретение профессиональных навыков и ускорение процесса социализации молодых людей, решение вопросов финансовой обеспеченности студенчества.

Студенческие Строительные Отряды (ССО) – это общественное всероссийское движение для студентов высших и средне-профессиональных учебных заведений. В данной организации формируются временные трудовые коллективы для работы в летнее время (третий трудовой семестр), которые отправляются на объекты (целину) по всей России. ССО ставят своей целью не только прямой заработок, но и развитие уважительного отношения к труду, а также воспитание патриотического духа студентов.

В настоящее время студенческие отряды значительно разнообразились. Помимо строительных отрядов появились педагогические, сельскохозяйственные, путинные, сервисные отряды, отряды проводников. Педагогические отряды работают в детских лагерях вожатыми или воспитателями. Сельскохозяйственные осуществляет прополку и уборку сельскохозяйственных культур в организациях агропромышленного комплекса Краснодарского края. Бойцы путинных отрядов отправляются на далекую Камчатку для сбора и очистки рыбы. Сервисные отряды осуществляют сервисное обслуживание отдыхающих в пансионатах, на базах отдыха, в кафе и ресторанах, работая в качестве официантов,

барменов, помощников повара. Отряды проводников осуществляют работу проводниками поездов на железнодорожных маршрутах по всей стране.

В каждом студенческом отряде существует так называемый «комсостав», включающий в себя командира, комиссара и мастера отряда. Основная ответственность за деятельность отряда лежит именно на командире и комиссаре.

По приезду в сезон перед комсоставом стоят определенные задачи: выбор хорошего работодателя, организация досуга и патриотического воспитания отряда, сплочение бойцов и многие другие. Зачастую в этих вопросах могут возникнуть проблемы, решение которых напрямую зависит от уровня управленческого потенциала командира и комиссара.

В современном обществе у молодежи кардинально изменились взгляды на жизнь и жизненные ценности: упал интерес к работе и труду, угасло желание развивать страну и стараться на благо Отечества, угасли инициатива и потенциал молодежи. Все это отразилось и на деятельности студенческих отрядов.

Набрать ребят, которые хотят весело провести лето и заработать денег, - ничего не стоит, но сделать из них настоящих бойцов стройотряда – это огромный труд. Превратить обычных студентов в самостоятельных, ответственных, трудолюбивых бойцов – вот главная задача «комсостава» отряда. Также необходимо не только развить личностный потенциал каждого, но и сплотить весь отряд, сделать из малознакомых парней и девочек крепкий, дружный трудовой коллектив, где каждый понимает свою причастность к огромному всероссийскому движению и готов гордиться этим и стоять друг за друга до конца!

Для достижения этой цели существует ряд различных мероприятий и тренингов, которые проводятся комиссаром отряда на протяжении всего сезона. Но, как известно, всегда бывают исключения, и к каждому бойцу нужен особый подход. Тут то и проявляется профессионализм комсостава. Не всегда достаточно просто проводить мероприятия по запланированной стандартной базе, зачастую необходимо быстро ориентироваться в нестабильной ситуации, уметь принимать неожиданные решения и проявлять во всем креативность и лидерские качества. Не каждый командир и комиссар способен на это. И именно поэтому так сложно выбрать хороший руководящий состав.

Разумеется, весной в подготовительный период каждый член «комсостава» проходит специальное обучение – так называемую «Школу командиров и комиссаров», на которой проводятся комиссарские и командирские лекции, изучаются обязанности и принципы взаимодействия. Проходят лекция по обязанностям мастера, по психологии бойцов в ССО и мотивации вступления в отряд, лекции по конфликтологии, рассказывается о "подводных камнях", тайных приемчиках и т.п. Кроме лекций, естественно, проводятся тренинги и деловые игры.

Но, как показывает практика, данного обучения бывает не всегда достаточно. Нужно проявлять дополнительное внимание к особенностям управления в студенческом отряде. Делать это необходимо с помощью различных дополнительных тренингов, семинаров и упражнений на командообразование и лидерство. Также необходимо улучшать деятельность комсостава в области делопроизводства и работы с финансовыми документами; устраивать неформальные встречи начинающих командиров и комиссаров с ветеранами стройотрядовского движения и непрерывно развивать лидерские качества.

Встреча с ветеранами является одним из основных шагов к развитию комсостава. Ведь именно эти люди способны поделиться своим опытом, раскрыть секреты взаимодействия в отряде, научить искать подход и принимать решения в стройотрядовской среде.

Таким образом, можно значительно повысить уровень профессионализма руководящего состава студенческих отрядов и тем самым улучшить жизнедеятельность всего отряда, развить студенческую среду в патриотическом направлении и изменить и улучшить морально-нравственное воспитание молодежи.

В заключении хочется отметить, что истинные бойцы стройотрядов активны не только во время работы в сезоне, но и являются активными участниками студенческой жизни в нелетнее время. В настоящее время, улучшение деятельности комсостава приведет к увеличению численности активных бойцов, что крайне положительно отразится на качестве студенческого досуга и восприятия студенческих лет жизни.

Устюжанина М.С.
студент
Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»
Россия, г. Пермь

ИСТОРИЯ БАНКОВСКОГО ДЕЛА В РОССИИ

На сегодняшний день ещё не существует такой экономической отрасли, которая не зависит от деятельности банков. Все предприятия и организации пользуются услугами банков: переводят денежные средства на расчётные счета работников, проводят платежи с поставщиками, платят налоги, получают подотчётные денежные средства и т.д. Банковское дело является основой, на которой базируются все экономические отношения в текущей экономической сфере России. [7]

Экономический рост каждой страны основывается на эффективном развитии банковского дела. Сегодня успешная экономическая ситуация в России напрямую зависит от развития банковских институтов, которые в свою очередь улучшают рост финансового сектора в стране. Продуктивная деятельность банковской системы обуславливается многими

экономическими условиями. Одним из главных условий является существование продуманной модели развития экономики. Такая научно-практическая концепция может быть создана путём досконального изучения экономической истории России.

Деятельность денежно-кредитных институтов тесно связана с экономическими знаниями, поэтому каждому студенту экономического факультета следует знать сущность банковского дела. Но для того, чтобы разобраться в сущности какого-либо явления, следует знать историю его возникновения и развития. В этом и заключается актуальность данной темы.

Данной темой были заинтересованы многие учёные-историки. Такие авторы, как Морозан В.В., Ананьич Б.В., Орлова Н.Е. и Левичева И.Н., изучали историю возникновения банков и развития банковского дела и излагали свои мысли в исторических трудах. Исследуя научно-историческую литературу по данной теме, были отмечены следующие вопросы, ответы на которые дают многие учёные-историки: когда появился первый банк, почему при Петре I не было ни бумажных денег, ни банков и какое влияние на развитие банковского дела в России оказали Нидерланды.

Ключевые слова: банковское дело в России, история возникновения банков, сравнение, Нидерланды, Пётр I, Афанасий Лаврентьевич Ордин-Нащокин.

Одним из главных финансовых посредников в рыночной экономике является банк. История возникновения и развития денежно-кредитных институтов очень интересна. Банки развивались и совершенствовались веками. Сегодня они представляют собой неотъемлемую часть товарно-денежного хозяйства. Но ответ на вопрос, что собой представляет банк, на самом деле не является таким простым, как кажется на первый взгляд.

Слово «банк» происходит от итальянского «banco», означающее лавку или стол, за которым представители денежно-торгового капитала оказывали услуги. [13] Банковская система составляет основу всей экономики. Современная жизнь не имеет смысла без банков, поскольку именно они определяют стабильную деятельность предприятий и организаций и проведение платежей и переводов. Также банк является посредником между теми, у кого есть свободные деньги, и теми, кто нуждается в них в данный момент, перераспределяя деньги посредством выдачи кредитов. В истории развития банковской системы можно выделить четыре значимых этапа. Многие учёные-историки считают, что банковское дело в России основалось в XVII веке, когда в 1665 году в Пскове появилась самая первая пародия на кредитное учреждение для купцов. Создателем этого учреждения был псковский воевода Афанасий Лаврентьевич Ордин-Нащокин. Городская управа выступала в роли ссудного банка, которая даёт кредиты малоимущим купцам из своей казны или из денежных средств богатых купцов. Но эта попытка потерпела фиаско. Идеи Афанасия Лаврентьевича были отвергнуты боярами и приказными чиновниками. После того, как Ордин-Нащокин был

отозван из Пскова, следующий главнокомандующий ликвидировал все его начатые преобразования. [10] Второй этап длился с 1156 года до учреждения Английского банка в 1694 году. Следующий этап продолжался с 1694 года до конца XVIII. Последний этап длится по времени с начала XIX века до наших дней. В истории банковского дела наиболее интересен период правления Петра I, так как именно в это время произошло множество значимых событий.

Почему при Петре I не было ни бумажных денег, ни банков? Чтобы ответить на этот вопрос, нужно изучить экономические отношения России и Нидерландов, ведь Голландия внесла значительный вклад в развитие экономики России и банковского дела в частности. Взаимоотношения между Россией и Нидерландами известны лишь тем, что первый Всероссийский Император Пётр I находился в Голландии в конце XVII – начале XVIII вв. Но связаны эти страны только торговыми отношениями, которые появились ещё в X – XI вв.

Поездка Петра I в Нидерланды имела значительное влияние на решение провести реформы в России. [2] Некоторые преобразования того времени были созданы и введены по голландскому образцу. Такие сферы деятельности, как мореходство и судостроение, наука и архитектура развивались по подобию Голландии. Неоценимый вклад при основании Санкт-Петербурга внёс опыт Амстердама – столицы Нидерландов. Наиболее важный вклад внёс опыт Голландии в сфере экономических нововведений. Первая поездка в Голландию Пётра I ознаменовалась тем, что он собирался открыть в России торговые организации и биржи по образцу Голландии. Когда Всероссийский Император пребывал в Голландии, он налаживал отношения с местным купечеством и финансистами, перенимал от них принципы, по которым голландцы организовывали банки и вексельные расчёты. Он поддерживал отношения с амстердамскими банкирами для того, чтобы в России ввести что-то подобное. Но как Пётр I ни старался, в России подобных акционерных компаний, как знаменитые в Голландии Ост-Индская и Вест-Индская, организовать всё же не удалось.

В истории банковского дела важным этапом можно считать года правления императрицы Екатерины II. [11] В этот период была введена кредитная система, которая предопределяла развитие экономической сферы в России до самой середины XIX века. Российская история финансов XIX века напрямую связана с европейским кредитом. Из числа зарубежных кредиторов русского купечества в то время больше всех было голландцев. В Петербурге в связи с развитой торговлей сильно выделялись неразвитые кредитные организации и небольшое количество частных брокеров. Занимать необходимый капитал приходилось у зарубежных банкирских домов. Некоторые богатые купцы были корреспондентами одного из известнейших банкирских домов в Голландии в конце XVIII – начале XIX вв., который назывался «Гоппе и К^о» («Hopp & C^o»). В период правления

императрицы Екатерины II Россия приступает к постоянным займам у внешних кредиторов. Таким образом, банкирский дом «Гоппе и К^о» стал одним из самых часто используемых кредиторов России. Впервые в 1769 году Россия подписала договор с внешним кредитором о займе, который был направлен на компенсацию расходов на военные действия в Средиземном море.

Весной 1817 года было решено открыть Коммерческий Банк для того, чтобы развивать отечественную торговлю и промышленность. Основные правила функционирования нового банка были изложены в проекте устава, среди них описывались главные правила: 1) на хранение принимались золото и серебро в иностранной монете и слитках; 2) трансферты, или денежные переводы предусматривали комиссию 0,25 % от всей суммы; 3) производились приёмы вкладов под проценты; 4) производился учёт векселей; 5) выдавались подтоварные ссуды. Открытие Коммерческого Банка состоялось в 1818 году. С момента его открытия возобновилась практика казенного финансирования торговли и запрет деятельности учётных контор.

В 1917 году после октябрьской революции экономические отношения между двумя странами ухудшились и были практически прерваны. И только в 1960-1970-х гг. начали воссоздаваться торгово-экономические отношения между Россией и Нидерландами. [5]

Своеобразие развития экономической сферы является наиболее значимым пунктом в происхождении банковского дела каждой страны. Банковские организации и система банковских займов появились и начали развиваться в России позднее, чем в других развитых государствах. Открытие первого голландского банка произошло в начале XVII века, в то время как в России период возникновения кредитной системы происходил с 1729 года, в это время при Петре II была основана Монетная Контора, которая впоследствии стала прототипом государственных организаций финансирования.

В XVIII веке российское правительство поставило цель модернизировать страну и исправить её экономическое отставание от западных стран. Российское банковское дело начинало своё развитие позднее европейских стран, поэтому его дальнейшее формирование можно назвать догоняющей моделью, в которой государство играло ключевую роль. Хочется отметить, что в России государство имело огромное влияние на развитие банковского дела, в то время как в Нидерландах банки всегда были сферой деятельности частных лиц.

Основной чертой российской банковской системы XIX века было отсутствие универсальных банков. Банки в основном выдавали либо долгосрочный, либо краткосрочный кредит. Частные банкирские дома нечасто основывались из торговых организаций, но бывали и такие случаи. В России была слабо развита система банкирских домов, но она имела

огромное влияние на создание акционерных банков.

Развитие российских банков нового типа сопровождалось государственным контролем над денежным обращением и формированием законов, касающихся коммерческих банков. В Голландии же формирование банковских организаций основывалось на биржевых и общих акционерных законах. В середине XIX века в Нидерландах закончилось время, когда для открытия акционерной организации необходимо было получить разрешение правительственных органов.

Российские банковские организации открывались на специализированной основе, но так как они имели небольшой капитал и были вынуждены занимать денежные средства извне, банки овладевали новыми финансовыми инструментами. Таким образом они становились универсальными. [6] В Голландии же было множество финансовых учреждений, на основе которых возникали современные банковские институты Нидерландов. Так появилось разнообразие небанковских кредитно-денежных организаций в Голландии. [8] Основой голландского рынка были крупные торговые дома и банкиры, но также на денежном рынке вели активную деятельность и мелкие предприятия. Из этих фактов очевидным кажется то, что, в отличие от Нидерландов, у России не было предпосылок для формирования многоуровневой системы финансов. Но важно то, что именно разносторонние банковские организации, которые располагаются на третьем уровне денежной системы, влияют на скорость развития финансового сектора.

Мировая экономика имеет явное стремление к процессам объединения банковского капитала. В России эта тенденция начинает постепенно развиваться и набирать обороты, например, повышается конкуренция и усиливается политика Центрального Банка, что вынуждает мелкие банки размышлять об объединении. Голландия имеет значительный опыт в этом аспекте. Голландские банки свою деятельность направляют на разнообразие и расширение банковских услуг. Поэтому большинство иностранных банков на самом деле являются объединениями небольших банков, которые выполняют различные финансовые услуги. Голландский опыт показывает, что тенденция развития филиалов увеличивает капитал банка. Стоит отметить, что основной чертой банков Нидерландов является сеть филиалов, которые расположены не только на территории страны, но и за рубежом. В России же зарубежный опыт объединенных банков не приживается. Деятельность российских банков направлена на региональное расширение. А формирование сети филиалов, что является зарубежным образцом, распространяет своё влияние на отдельных регионах. Не существует ещё такого банка, который был бы международным и действовал бы на всех мировых рынках. [12]

Одной из наиважнейших характерных черт российского банковского дела является неполная оценка общей стоимости кредитных организаций в

течение всего периода их эволюции. С того момента, когда появились банки в России, нехватка капитала имела свои недостатки. Например, российская экономика зависела от займов денежных средств извне, а также в связи с большой вероятностью невозврата кредита были ограничены инвестиции и редко использовались долгосрочные кредиты. Если же обратить внимание на опыт голландцев, то можно увидеть в этой стране нынешние банковские учреждения, которые развивались из частных банкирских организаций, которые с момента образования занимались торговлей и ремёслами. Хотя многие основатели российских акционерных банков тоже были частными лицами, например, купцами или крупными промышленниками, всё же существует разница в уровне усовершенствования этих учреждений, а также и в уровне сбережённых ими капиталов. Данную разницу определяют такие характерные черты развития банковского дела, как степень вмешательства государства в банковское дело и уровень использования зарубежного капитала в России. В Голландии банковские организации совершенствовались, используя только государственный капитал, а степень зарубежного влияния на банковские учреждения страны всегда была приблизительно равна нулю. Вдобавок опыт Голландии доказывает, что для повышения уровня собственных средств банка нужно переключить внимание с мер государственного вмешательства в банковские организации на создание благоприятных условий в экономической сфере и правовой системе страны.

До отмены крепостного права российское банковское дело представляло собой дворянские банки и банкирские организации. Дворянские банки давали кредит помещикам под залог их имущества, а банкирские учреждения финансировали промышленность и торговлю. После 1861 года произошла реформа банковской системы. В 1863 году 9 (21) апреля был принят устав «Общества Взаимного Кредита» в Петербурге. Это была самая первая российская кредитная организация. Огромное значение стали иметь частные банки. Именно потому, что в 1864 – 1872 годах было основано 33 коммерческих банка и 11 земельных банков, а в 1873 году уже действовали 222 городских банка, этот промежуток времени считается периодом развития российской банковской системы. Также Государственный торговый банк был преобразован в Государственный банк. В начале XX века Государственный банк, общества обоюдного кредитования, коммерческие банки, сберегательные кассы и ломбарды представляли собой российскую кредитную систему. [11]

В 1917 году денежные капиталы частных банков были изъяты и переданы в государственное владение. С этого момента появилась национальная монополия на банковское дело. Государственный банк России и частные банки объединились в один Народный банк РСФСР. В 1922 году после нескольких нововведений был основан Государственный банк СССР.

В современной экономической сфере банки играют важную роль, так

как они стали универсальными кредитующими учреждениями, которые работают как с организациями и предприятиями, так и с отдельными вкладчиками. Имеющийся опыт и экономические знания дают банковским работникам свободу в принятии решений каких-либо проблем. Современное банковское дело характеризуется прибыльным функционированием в стране. Но кризисные периоды, происходящие в экономике, затрудняют работу банковских организаций.

Одной из характеристик нынешней банковской системы считается увеличение сети филиалов на территории страны и налаживание связей с зарубежными банковскими организациями. Но банковское дело постоянно меняется и совершенствуется с каждым днём. Если в формировании преобразований будет принимать участие не только государство, но и общество, частные предприниматели и экономисты-аналитики, то мы увидим положительное развитие банков намного быстрее. [7]

В заключение данного реферата, хочется отметить, что история развития банковского дела в России исчисляется в веках. За это время банковские учреждения прошли длинный путь развития и совершенствования от меняльных лавок, которые позволяли торговцам обзавестись нужной валютой, до нынешних крупных банковских организаций, которые предоставляют различные услуги.

Оценивая современную банковскую систему, можно прийти к выводу, что какие-либо положительные прогнозы дальнейшего совершенствования банковского дела в России достижимы только при ослаблении государственного вмешательства, но вместе с этим должна присутствовать поддержка правительства. Кажется очевидным, что функционирование банковских учреждений тесно связано с экономической ситуацией, сложившейся в стране. Вдобавок при анализе вероятного перенимания голландского опыта для развития подобной экономической ситуации в России следует учитывать все характерные черты страны.

Использованные источники

1. Анисимов Е.В. Пётр Великий: личность и реформы. – СПб.: Питер, 2009. – 448 с.
2. Буганов В.И. Петр Великий и его время. – М.: Наука, 1980. – 306 с.
3. Букато В.И., Головин Ю.В., Львов Ю.И. Банки и банковские операции в России / Под ред. М.Х. Лapidуса. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 367 с.
4. Князьков С.А. Очерки из истории Петра Великого и его времени. – М.: РИК «Культура», 1990. – 665 с.
5. Копанева Н.П., Кистемакер Р.Е. Пётр I и Голландия: Русско-голландские научные и художественные связи в эпоху Петра Великого. – СПб.: «Европейский дом», 1997. – 407 с.
6. Панова Г.С. Банковская система России. (Настольная книга банкира) / Г.С. Панова, Грязнова А.Г., Лаврушин О.И., Молчанов А.В., Тавасиев А.М. и др. – М.: ДеКа, 1995. – 688 с.

7. Симонов Н.С. Банки и деньги. 1988-2008: Исторические очерки / Н.С. Симонов, под ред. Р.Г. Пихоя. – М.: РАГС, 2010. – 504 с.
8. Ежегодники «Деловые Нидерланды» [Электронный ресурс]. URL.: <http://www.holland.polpred.com/> (дата обращения 09.04.2014 г.)
9. История банковского дела в России [Электронный ресурс]. URL.: http://www.banki.ru/wikibank/istoriya_bankovskogo_dela_v_rossii/ (дата обращения 05.04.2014 г.)
10. История развития банковской системы в России [Электронный ресурс]. URL.: http://www.e-reading.ws/chapter.php/98481/60/Ermasova_-_Finansy__konspekt_lekciii.html (дата обращения 05.04.2014 г.)
11. История развития банковской системы России [Электронный ресурс]. URL.: <http://www.bibliotekar.ru/finance-7/2.htm> (дата обращения 05.04.2014 г.)
12. Мировые новости банковского дела [Электронный ресурс]. URL.: <http://ru.euronews.com/tag/banking/> (дата обращения 10.04.2014 г.)
13. Экономическая этимология [Электронный ресурс]. URL.: <http://dictionary-economics.ru/word/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA> (дата обращения 05.04.2014 г.)

*Утеуова К.С.
студент 3 курса
магистрант*

*Тюменский государственный университет
Россия, г. Тюмень*

ВОЗМЕЩЕНИЕ ВРЕДА, ПРИЧИНЕННОГО ЗДОРОВЬЮ ГРАЖДАНИНА

В статье рассматривается понятие «возмещение вреда, причиненного гражданину» и при каких обязательствах оно возникает

Ключевые слова: гражданин, здоровье, возмещение вреда, компенсация, договорные обязательства

Наряду с договорами, иными сделками обязательства возникают из причинения вреда. При этом понимается вред, причиненный личности гражданина.

Особое место в обязательствах по возмещению вреда занимает вред, причиненный жизни и здоровью.

Возможность возмещения вреда, причиненного жизни всегда вызывала много споров в праве, на этом фоне, более реальным кажется возмещение вреда, причиненного здоровью.

Здоровье – одна из важнейших потребностей человека. Здоровье даёт не только ощущение внутреннего комфорта, но ещё определяет способность человека к труду, и что не менее важно обеспечивает гармоничное развитие личности.

Закон устанавливает, что вред, причиненный жизни или здоровью

гражданина при исполнении договорных обязательств, а также при исполнении обязанностей военной службы, службы в милиции и других соответствующих обязанностей подлежит возмещению [1].

По мнению О.О. Шерстневой «причинение вреда здоровью гражданина выражается в увечье, профессиональном заболевании или ином повреждении здоровья» [2].

Закон достаточно скудно раскрывает понятие «причинение вреда здоровью», в статье 1085 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) говорится, что это «причинение гражданину увечья или иное повреждение его здоровья».

В общем понимании, причиненный здоровью гражданина вред, выражается в причинении ему травмы или увечья. В связи с этим у потерпевшего возникают имущественные потери – утрата заработка и других доходов, расходы на восстановление здоровья и т.п. Такой вред может быть возмещен только в денежной форме.

Увечье, представляет собой физическое повреждение, оно наступает под воздействием каких-либо внешних факторов.

Если речь идёт о профессиональном заболевании, то нужно отметить, что оно является результатом систематического, зачастую длительного воздействия на организм человека неустраняемых вредных последствий производства. Профессиональные заболевания определяются также факторами специфическими для данной профессии.

На практике существуют, помимо названных, вредные последствия общего заболевания, их подразумевают под законодательным термином «иное повреждение здоровья». Вредные последствия общего заболевания возникают у потерпевшего из-за нарушения причинителем вреда установленных правил и норм.

Причинение вреда здоровью гражданина умаляет его личные неимущественные блага, влечет физические и нравственные страдания, то потерпевший вправе требовать наряду с возмещением имущественного вреда и компенсации морального вреда.

Основания и размер компенсации морального вреда определяются в соответствии с законом. В случаях причинения морального вреда нарушением личных неимущественных благ наличия специального закона, устанавливающего возможность его компенсации, не требуется, поскольку такая возможность прямо предусмотрена ст. 151 ГК РФ: Судебная практика по этим вопросам обобщена в постановлении Пленума Верховного суда РФ от 20 декабря 1994 года № 10 «Некоторые вопросы применения законодательства о компенсации морального вреда» [3]. Это постановление, в частности, разъясняет в п. 7, что на требования о компенсации морального вреда исковая давность не распространяется.

Возмещение вреда здоровью гражданина при исполнении договорных и служебных обязанностей, по правилам о деликатных обязательствах

установлено законодателем с целью максимальной защиты интересов гражданина. Режим деликатных обязательств устанавливает больший объем возмещения и более удобные для потерпевшего условия его возмещения.

Правила о возмещении рассматриваемого вреда имеют специальный характер по отношению к общим правилам о внедоговорных обязательствах. В свою очередь, нормы статьи 1084 ГК РФ является общей нормой, регулирующей отношения по возмещению вреда, причиненного жизни или здоровью при исполнении:

1) Договорных обязательств.

К числу договорных относятся отношения, вытекающие из трудового договора, а также гражданско-правовых договоров, если они связаны с личным трудом граждан в интересах других лиц.

Отношения между работником и работодателем в связи с возмещением вреда наряду с ГК регулируются специальным правовым актом – Федеральным законом от 24 июля 1998 года № 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» [4].

Если вред жизни и здоровью причинен при выполнении работы на основании гражданско-правового договора, условия которого не содержали страховых обязательств, то вред возмещается на основании правил § 2 гл. 59 ГК РФ «Возмещение вреда, причиненного жизни или здоровью гражданина» [5].

2) Служебных и иных соответствующих обязанностей.

К служебным и иным соответствующим обязанностям относится исполнение обязанностей военной службы, службы в милиции, прокурора, судьи и т.п.

К отношениям по возмещению вреда в связи с исполнением этих обязанностей наряду с правилами § 2 гл. 59 ГК РФ применяется также специальное законодательство. Например, возмещение вреда работникам милиции производится в соответствии с Законом РФ от 18 апреля 1991 года № 1026-1 «О милиции» [6] и Инструкцией о порядке возмещения ущерба в случае гибели (смерти) или причинения увечья сотруднику органов внутренних дел, а также ущерба, причиненного имуществу сотрудника органов внутренних дел или его близких, утвержденной приказом МВД России от 15 октября 1999 года № 805 [7].

К отношениям по возмещению вреда, причиненного здоровью, связанным с исполнением служебных и иных соответствующих обязанностей, также применяется режим обязательного страхования.

Возмещение вреда лицам, пострадавшим при ликвидации последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС. Настоящий закон, наряду с Гражданским кодексом, 18 лет применяется в судебной практике по возмещению вреда, причиненного здоровью названных граждан.

Закон об обязательном социальном страховании применяется в

отношении указанных лиц только в случаях, прямо названных в Законе от 15 мая 1991 года.

Однако ни правила договора, ни нормы отдельных федеральных законов не подлежат применению, если устанавливают меньший (чем предусмотрено в ст. 1085-1087, 1090-1093 ГК РФ) размер ответственности за причинение вреда.

В §2 Главы 59 ГК РФ в зависимости от того, каким благам при совершении деликта причинен вред, ст.ст. 1085-1087 определяется ответственность за вред, причиненный повреждением здоровья.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) Ст. 1084.
2. Курс гражданского права. Т. 2.: Учебник в 2-х томах. М.: Омега, 2008. С. 317.
3. Российская газета. 1995. № 29.
4. Собрание законодательства РФ. 1998. № 31. Ст. 3803.
5. Комментарий к Части второй Гражданского кодекса РФ. / Отв. ред. О.Н. Садиков. М.: ИНФРА-М, 2008. С. 864.
6. Ведомости РСФСР. 1991. № 16. Ст. 503.
7. Бюллетень нормативных актов РФ. 1999. №43.

Утышева Н.Е.

магистрант

*Северный (Арктический) федеральный
университет им. М.В. Ломоносова*

Россия, г. Архангельск

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ

Анализ финансового состояния компании включает следующие направления:

- оценка имущественного положения и структуры капитала (анализ размещения капитала и источников его формирования);
- оценка эффективности использования капитала (анализ рентабельности (доходности) капитала и его оборачиваемости);
- оценка степени финансовой устойчивости компании;
- анализ ликвидности баланса (равновесие активов и пассивов по срокам использования), сбалансированности денежных потоков и оценка платежеспособности компании;
- оценка кредитоспособности и риска банкротства (дается общая оценка и прогнозирование финансовой устойчивости и платежеспособности компании, диагностика степени вероятности ее банкротства);
- выработка мер по стабилизации и укреплению финансового состояния компании. [3]

Результативность проведения финансового анализа зависит от

информационной базы компании, которая опирается на финансовую отчетность, а также на данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

На основе данных финансовой отчетности проведенный анализ по мониторингу финансового состояния компании позволяет повысить качество управления оборотными средствами, кредиторской и дебиторской задолженностями, затратами, сформировать эффективную финансовую политику.

В системе оценки финансового состояния компании бухгалтерский баланс является одним из важнейших отчетных документов, отражающим ее имущественное и финансовое состояние на определенную дату, обычно на последнюю дату финансового отчетного года. Структура баланса и содержание статей должны удовлетворять требованиям национальных и международных стандартов учета и отчетности. По составу показателей баланс делится на две части: актив и обязательства и капитал. В активе баланса отражаются состав и размещение финансовых средств, направления их использования, в пассиве – источники их образования, или финансирования.

Таким образом, баланс отражает источники привлечения денежных средств и их использование и показывает степень риска вложения капитала и возможности компании на получение прибыли.

Наиболее полно финансовая устойчивость компании может быть раскрыта на основе изучения равновесия между статьями актива и пассива баланса. При уравнивании активов и пассивов по срокам использования и циклам обеспечивается сбалансированность притока и оттока денежных средств, а, следовательно, платежеспособность компании и ее финансовая устойчивость. Поэтому анализ финансового равновесия активов и пассивов является основой оценки финансовой устойчивости компании, ее ликвидности и платежеспособности. [3]

Для предварительной оценки финансового состояния компании необходимо оценить структуру актива и пассива бухгалтерского баланса и выявить изменения в структуре статей баланса за отчетный период. Используя вертикальный и горизонтальный методы анализа баланса на начало и конец отчетного года, определяют, какие составные элементы долгосрочных и краткосрочных активов и финансовых источников их формирования оказывают положительное влияние на конечные результаты деятельности компании. Так, например, если в балансе большой удельный вес составляют основные средства, а их величина изменилась, то необходимо провести анализ изменений в составе основных средств на начало и конец отчетного периода. Для этого используются следующие коэффициенты для анализа состояния и степени изношенности основных средств:

– коэффициент износа, который характеризует долю износа основных

средств и оценивается отношением остаточной стоимости основных средств к их первоначальной стоимости;

- коэффициент годности, который характеризует долю стоимости неизношенной части основных средств;

- коэффициент обновления, который показывает, какую часть от стоимости основных средств, имеющихся на конец отчетного периода, составляет стоимость введенных основных средств;

- коэффициент выбытия показывает долю стоимости основных средств к балансовой стоимости основных средств на начало отчетного периода. [4]

Если в структуре краткосрочных активов большой удельный вес занимают запасы, дебиторская задолженность, то необходимо рассчитать показатели их оборачиваемости (коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств; коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности и другое).

После вертикального и горизонтального анализа желательно провести трендовый анализ и оценить относительные отклонения, показателей финансовой отчетности за ряд лет, уровня базового года. По результатам расчетов рекомендуется сделать выводы и дать предварительные предположения по совершенствованию структуры баланса, которые должны быть учтены при разработке бизнес-планов на предстоящий отчетный период. В последнее время усиливается роль прогнозного анализа (например, прогноз будущих денежных и финансовых потоков), позволяющего составить обоснованный бизнес-план, в частности план финансового оздоровления. [4]

Одним из важнейших критериев оценки финансового состояния компании является ее платежеспособность. Оценка платежеспособности проводится на основе показателей бухгалтерского баланса, осуществляется на основе характеристики ликвидности оборотных активов, которая определяется временем, необходимым для обращения их в денежные средства. Чем меньше времени требуется для инкассации данного актива, тем выше его ликвидность. Ликвидность баланса заключается в возможности быстро мобилизовать активы для оплаты обязательств в соответствующие сроки. Ликвидность означат безусловную платежеспособность компании и предполагает постоянное равенство между активами и обязательствами, как в общей сумме, так и по срокам поступления.

Ликвидность баланса – возможность компании обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства. [4]

Ликвидность компании – это более общее понятие, чем ликвидность баланса. Ликвидность баланса предполагает нахождение платежных средств только за счет внутренних источников (реализации активов). Но компания может привлечь заемные средства со стороны, если у нее имеется соответствующий имидж на рынке и достаточно высокий уровень инвестиционной

привлекательности.

Понятие «платежеспособность» и «ликвидность» очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса и компании зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует как текущее состояние расчетов, так и перспективу. Компания может быть платежеспособной на отчетную дату, но иметь неблагоприятные возможности в будущем, и наоборот.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности в порядке убывания, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения в порядке возрастания. [4]

Первая группа (А1) включает в себя абсолютно ликвидные активы, такие как денежная наличность и краткосрочные финансовые вложения.

Ко второй группе (А2) относятся быстро реализуемые активы: НДС по приобретенным ценностям, отгруженные товары и дебиторская задолженность. Ликвидность этой группы оборотных активов зависит от своевременности отгрузки продукции, оформления банковских документов, скорости платежного документооборота в банках, от спроса на продукцию, ее конкурентоспособности, платежеспособности покупателей, форм расчетов и другого.

Третья группа (А3) включает медленно реализуемые активы, куда относятся запасы сырья и материалов, незавершенного производства, товаров, готовой продукции. Здесь требуется значительно больший срок для трансформации в денежную наличность.

Четвертая группа (А4) – это трудно реализуемые активы, куда входят основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения, незавершенное строительство, долгосрочная дебиторская задолженность.

Пятая группа (А5) – неликвидные активы (безнадежная дебиторская задолженность, залежалые материальные ценности, расходы будущих периодов).

Соответственно, на пять групп разбиваются и обязательства компании:

П1 – наиболее срочные обязательства, которые должны быть погашены в течение месяца (кредиторская задолженность и займы банка, сроки возврата которых наступили).

П2 – среднесрочные обязательства по срокам погашения до одного года (краткосрочные банковские займы).

П3 – долгосрочные банковские займы и кредиты.

П4 – собственный капитал, находящийся постоянно в распоряжении компании.

П5 – доходы будущих периодов, которые предполагается получить в перспективе. [5]

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются

следующие соотношения: $A1 > П1$; $A2 > П2$; $A3 > П3$; $A4 < П4$; $A5 < П5$. Изучение соотношения этих групп активов и пассивов за несколько отчетных периодов позволит установить тенденции изменения в структуре баланса и его ликвидности. Наряду с абсолютными показателями для оценки ликвидности и платежеспособности компании рассчитывают следующие относительные показатели: коэффициент абсолютной ликвидности; коэффициент быстрой ликвидности; коэффициент текущей ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности (часто называют «норма денежных резервов») определяется отношением денежных средств и краткосрочных финансовых вложений ко всей сумме краткосрочных обязательств компании. Оптимальное значение данного коэффициента в пределах 0,2-0,5. Он показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет имеющейся денежной наличности. Чем выше его величина, тем больше гарантия погашения долгов. Однако при небольшом его значении компания может быть платежеспособной, если сумеет сбалансировать и оптимизировать приток и отток денежных средств по объему и срокам.

Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности – это отношение денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и краткосрочной дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, к сумме краткосрочных финансовых обязательств. Оптимальное значение данного коэффициента 0,7-1.

Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия долгов) – это отношение всей суммы оборотных активов за минусом расходов будущих периодов и долгосрочной дебиторской задолженности к общей сумме краткосрочных обязательств. Данный коэффициент показывает степень, в которой оборотные активы покрывают краткосрочные обязательства. Оптимальное значение данного коэффициента > 2 . Превышение оборотных активов над краткосрочными финансовыми обязательствами обеспечивает резервный запас для компенсации возможных убытков, которые может понести компания при размещении и ликвидации всех оборотных активов. Чем больше величина этого запаса, тем больше уверенность кредиторов, что долги будут погашены.

Расчет показателей ликвидности является довольно условным, так как ликвидность активов и срочность обязательств по бухгалтерскому балансу можно определить только приблизительно. Так, например, ликвидность запасов зависит от их оборачиваемости, доли залежалых материалов и готовой продукции. Ликвидность дебиторской задолженности также зависит от скорости ее оборачиваемости, доли просроченных и сомнительных для взыскания платежей. Точность оценки ликвидности достигается с учетом внутреннего анализа на основе данных аналитического бухгалтерского учета. Вышеперечисленные показатели для оценки ликвидности и платежеспособности представляют интерес для внутренних и внешних

пользователей. Так, коэффициент абсолютной ликвидности важен для поставщиков сырья и материалов, коэффициент быстрой ликвидности – для банков, коэффициент текущей ликвидности – для инвесторов. [5]

Управление денежными средствами имеет такое же значение, как и управление запасами и дебиторской задолженностью. Сумма денежных средств, которая необходима для текущей оперативной деятельности компании – это «страховой запас», который позволяет покрыть кратковременную несбалансированность денежных потоков. От объемов и скорости движения денежного оборота, эффективности управления им находятся в непосредственной зависимости платежеспособность и ликвидность компании. Поэтому анализ денежных потоков служит основой для оценки и прогнозирования платежеспособности компании, позволяет более объективно оценить ее финансовое состояние.

Анализ денежных потоков проводится в целом по компании, а также в разрезе основных видов ее деятельности и по центрам ответственности. Основными источниками данных для анализа являются отчет о движении денежных средств, бухгалтерский баланс, данные синтетического и аналитического учета по счетам денежных средств. Для анализа денежных потоков используются горизонтальный и вертикальный (структурный) анализы, которые направлены на изучение динамики объема формирования положительного, отрицательного и чистого денежных потоков компании в разрезе отдельных источников, рассчитываются темпы их роста и прироста, устанавливаются тенденции изменения их объема.

Основная цель анализа денежных потоков: выявить уровень достаточности денежных средств, необходимых для нормального функционирования компании; определить эффективность и интенсивность их использования в процессе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности; изучить факторы и оптимизацию притока и оттока денежных средств по объему и времени для обеспечения текущей и перспективной платежеспособности. Результаты горизонтального и вертикального анализа служат основой проведения факторного анализа формирования чистого денежного потока. [5]

Руководство компании должно иметь четкое представление, за счет каких источников оно будет осуществлять свою деятельность и в какие сферы деятельности будет вкладывать свой капитал. Обеспечение бизнеса является ключевым моментом в управлении компанией. Поэтому анализ источников формирования и размещения капитала имеет исключительно большое значение. В процессе анализа состава, структуры, источников формирования капитала, факторов изменения их значений, определения оптимального соотношения собственного и заемного капитала используются данные отчета об изменениях в капитале, отчет о прибылях и убытках, бухгалтерский баланс, отчет о движении денежных средств, а также пояснительная записка к финансовой отчетности.

Капитал – это средства, которыми располагает компания для осуществления своей деятельности с целью получения прибыли. Формируется капитал компании за счет как собственных, так и заемных источников. Основным источником финансирования является собственный капитал. В его состав входят уставный капитал, резервный капитал, резервы на переоценку активов, выкупленные долевые инструменты, эмиссионный доход, нераспределенная прибыль (непокрытый убыток).

Основным источником пополнения собственного капитала является прибыль, полученная в течение отчетного периода. Основную долю в составе внешних источников формирования собственного капитала занимает дополнительная эмиссия акций, безвозмездная финансовая помощь от юридических и физических лиц, безвозмездное получение долгосрочных активов и так далее. Однако собственный капитал ограничен в размерах, и финансирование деятельности компании только за счет него не всегда выгодно для компании – требуется привлечение заемного капитала, который содействует временному улучшению финансового состояния при условии, что средства не замораживаются на продолжительное время в обороте и своевременно – возвращаются. [5]

Заемный капитал – это займы банков и финансовых организаций, кредиты, кредиторская задолженность, лизинг, ценные бумаги и другое. От оптимальности соотношения собственного и заемного капитала во многом зависит финансовое положение компании и ее устойчивость. Эффективность использования капитала характеризуется его доходностью (рентабельностью) – отношением суммы прибыли к среднегодовой его сумме. В зависимости от того, с чьих позиций оценивается деятельность компании, существуют разные подходы к расчету рентабельности капитала.

С позиции внутренних и внешних пользователей общая оценка эффективности использования совокупных ресурсов производится на основе показателя генерирования доходов, который определяется отношением суммы совокупной брутто-прибыли (до вычета процентов и налогов) к среднегодовой сумме активов компании (BEP). Данный показатель рентабельности показывает, сколько прибыли зарабатывает компания на 1 денежную единицу совокупного капитала, вложенного в ее активы, и характеризует доходность всех активов независимо от источника их формирования. Рентабельность капитала с позиции собственников и кредиторов – это отношение прибыли после уплаты всех налогов и других обязательных отчислений к среднегодовой сумме активов.

С позиции собственников компании рентабельность собственного капитала определяется как отношение чистой прибыли к среднегодовой сумме собственного капитала (ROE). Одним из важных показателей доходности капитала является рентабельность операционного капитала, непосредственно используемого в основной (операционной) деятельности компании (ROK), которая определяется отношением суммы операционной

прибыли к среднегодовой сумме операционного капитала. [7]

Для анализа интенсивности использования капитала рекомендуется проведение расчета коэффициента его оборачиваемости (Коб), который определяется отношением выручки от реализации продукции (работ, услуг) к среднегодовой сумме активов. Показатели BEP, ROA, Коб, ROE, ROK в зарубежной практике применяют в качестве основных показателей при оценке финансового состояния и деловой активности компании.

Итак, рентабельность собственного капитала является основным показателем, завершающим расчет показателей эффективности функционирования компании. Вся деятельность компании должна быть направлена на увеличение величины собственного капитала и повышение его уровня доходности.

Подводя итоги, можно отметить важную роль финансовой отчетности в управлении компанией как информационной базы для проведения финансового анализа результатов эффективности деятельности компании за отчетный период и в оценке ее текущего финансового положения. Информация, представленная в финансовых отчетах, содержит сведения, важные данные о размерах и структуре капитала и имуществе компании, о размерах полученной прибыли или понесенных убытках в течение отчетного периода. Практика выработала определенные методы анализа финансовой отчетности, которые основываются на различных абсолютных и относительных финансовых коэффициентах, которые позволяют определить тенденции развития компании на перспективу, что имеет большое значение в практической деятельности компании, поскольку с их помощью осуществляется как долгосрочное, так и среднесрочное и текущее внутрифирменное планирование.

Использованные источники:

1. Российская Федерация. Конституция (1993). Конституция Российской Федерации [Текст]. – М.: Маркетинг, 2013. – 39 с.
2. Российская Федерация. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Текст]. – М.: Проспект, 2013. – 273 с.
3. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент [Текст]/И.А. Бланк. – Киев, Ника-Центр Эльга, 2010. – 404 с.
4. Горский, И.В. Финансы предприятий и экономический рост [Текст]/ И.В. Горский // Финансы. – 2013. – № 1. – С. 22-26.
5. Грачёва, А.В. Организация и управление собственным капиталом. Роль финансового директора на предприятии [Текст]/ А.В. Грачева // Финансовый менеджмент. – 2013. – №1. – С. 60-81.
6. Грачёва, А.В. Основы финансовой устойчивости предприятия [Текст]/ А.В. Грачева // Финансовый менеджмент. – 2014. – №4. – С.15-35.
7. Данилов, И.В. Оценка финансовой обеспеченности фирмы [Текст]/ И.В. Данилов//Финансовый менеджмент. – 2014. – №10. – С.66-70.

*Утышева Н.Е.
магистрант
Северный (Арктический) федеральный
университет им. М.В. Ломоносова
Россия, г. Архангельск*

ПОДХОДЫ К ПОКАЗАТЕЛЯМ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

На устойчивость компании оказывают влияние такие факторы, как положение компании на конкурентном рынке, выпуск пользующейся спросом продукции, ее потенциал в деловом сотрудничестве, степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов, наличие платежеспособных дебиторов. Высшей формой устойчивости компании является ее способность развиваться в условиях нестабильной внутренней и внешней среды. [3]

Для этого компания должна обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и при необходимости иметь возможность привлекать заемные средства, то есть быть кредитоспособной. Большое влияние на финансовую устойчивость также оказывают средства, дополнительно мобилизованные на рынке ссудных капиталов. Чем больше денежных средств может привлечь компания, тем выше ее финансовые возможности, однако возрастает и финансовый риск – способна ли будет компания своевременно расплатиться со своими кредиторами.

Главной целью финансовой деятельности компании является решение, где, когда и как использовать финансовые ресурсы для эффективности хозяйственной деятельности и получения максимальной прибыли. Чтобы не допустить финансовой нестабильности компании, необходимо знать, как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные и заемные средства, а также являются ли оптимальными состав и структура активов и правилен ли выбор стратегии управления ими.

Для эффективного управления финансово-хозяйственной деятельностью компании появилась необходимость в получении такой финансовой информации, которая позволила бы всесторонне обосновать стратегические и текущие решения, снизить риски при разработке стратегии развития компании, выбрать надежных партнеров и предвидеть финансовые результаты своей деятельности.

Финансовая устойчивость предприятия зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Прибыль, полученная от различных видов деятельности, положительно влияет на общее финансовое положение предприятия. И наоборот, нерентабельная деятельность предприятия влечет за собой ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Устойчивое финансовое состояние предприятий является основой их

инвестиционной привлекательности.

В настоящее время, среди экономистов нет единого мнения относительно количества и качества показателей, применяемых для оценки и анализа финансовой устойчивости предприятия. Предлагаемые группировки показателей, позволяют сформировать их следующим образом:

- рейтинговая оценка финансовой устойчивости предприятия;
- абсолютные и относительные показатели для оценки финансового состояния предприятия. [3]

Оценку финансовой устойчивости предприятия с применением рейтинга можно найти в трудах таких авторов, как И.А. Бланк, А.Д.Шеремет и Р.С.Сайфулин и др.

Однако отечественный экономист Л.Л. Ермолович полагает, что дать объективную оценку финансовой устойчивости предприятия таким способом является затруднительно. Согласно его мнению, критерием оценки финансовой деятельности предприятий, является его платежеспособность, то есть способность своевременно и в полной мере осуществлять расчеты с персоналом предприятия, а также по платежам в бюджет и внебюджетные фонды, вести расчеты с поставщиками за полученные сырье и материалы, и с банками по ссудам. [3]

Состояние платежеспособности может быть установлено на основании данных, представленных в финансовой отчетности предприятия по формуле средней хронологической. Для осуществления расчетов используются данные об остатках денежных средств на расчетном счете и в кассе предприятия. Чем данные показатели являются значительнее, тем с большей вероятностью можно утверждать, что предприятие в анализируемом периоде располагает определенными средствами, необходимыми ему для осуществления всех расчетов и платежей.

Наиболее обоснованной, по нашему мнению, является точка зрения ученых, утверждающих, что финансовое состояние предприятия можно охарактеризовать только с помощью системы показателей. Так, Г.В.Савицкая, считает, что устойчивое финансовое состояние предприятий можно охарактеризовать рядом показателей, важнейшим из которых является наличие необходимых финансовых ресурсов для расчетов с поставщиками, финансовыми и кредитными организациями, персоналом. Финансовое состояние, по ее мнению, также, можно охарактеризовать с помощью определения его обеспеченности собственными средствами и уровнем эффективности их использования. [7]

В зарубежных странах общая оценка финансовой устойчивости предприятий осуществляется с помощью специальных коэффициентов, характеризующих финансово-оперативными показателями. Эти коэффициенты представляют большой интерес для экономистов: они позволяют установить круг сведений, важный для оценки финансовой устойчивости предприятий с целью принятия обоснованных решений,

элиминируют искажение влияния инфляции.

Использование коэффициентов в оценке финансовой устойчивости предприятий предлагают А.Е.Абрамов, О.В.Ефимова, В.В. Ковалев, А.Д.Шеремет, Р.С.Сайфулин и др.

Аналитическая ценность коэффициентов подтверждается также широким их использованием в мировой практике и тем, что в зарубежных странах издаются специальные издания, в которых публикуются статистические сводки по этим показателям: созданы специализированные фирмы, информационные агентства, занимающиеся оценкой финансовой устойчивости предприятий и продающие эту информацию. Это особенно актуально для заинтересованных лиц в получении аналогичного аналитического продукта по российским предприятиям.

Резервы увеличения прибыли предприятия связаны с направлениями хозяйствования предприятия, т.е. анализом внутренних и внешних факторов эффективности на разных уровнях управления деятельностью предприятия.

Внешними относительно предприятия являются те факторы, на которые оно не может влиять или это влияние может быть незначительным (эндогенные). Внешние факторы классифицируются на:

1) Международные факторы формируются под влиянием причин общеэкономического характера (экономическая цикличность развития ведущих стран; состояние мировой хозяйственной системы, которая характеризуется политикой международных банков), стабильность международной торговли, которая зависит в свою очередь от составления межправительственных договоров и соглашений.

2) К национальным факторам, которые служат причиной довольно ощутимого влияния на финансовое состояние каждого субъекта, относятся политические, экономико-демографические, психографические (культурные) и научно-технические. [7]

3) Рыночные факторы. Внешние условия деятельности предприятия отображают экономическую ситуацию в стране и за рубежом, в отдельных регионах, на отраслевых рынках. Важнейшими из внешних условий хозяйствования предприятий является размер налоговых ставок, уровень процента по кредитам, степень монополизации области, уровень развития рыночных отношений и рыночных структур, состояние рынка занятости, инвестиционная активность предприятия. [6]

К внутренним факторам относятся те, которые непосредственно зависят от форм, методов и организации работы на самом предприятии (эндогенные).

Итак, можно сказать, что финансовая устойчивость предприятия характеризуется широким кругом показателей, в совокупности определяющих его надежность как делового партнера. В самом общем виде речь идет о том, насколько предприятие обеспечено необходимыми ресурсами, разумно ли оно распоряжается своим имуществом, как

отражается это на размере получаемой им прибыли, как используется полученная прибыль в целях повышения эффективности производства.

Деятельность предприятия должна обеспечивать его способность своевременно исполнять свои обязательства по платежам в бюджет, партнерам, кредиторам, акционерам и собственным работникам.

Финансовая устойчивость предприятий – основа их инвестиционной привлекательности.

Одно из главных условий рыночных преобразований – открытость и прозрачность финансового и хозяйственного положения предприятий. Полная и достоверная информация об их деятельности нужна не только акционерам и потенциальным инвесторам и другим заинтересованным лицам. Это неременное условие развития самих акционерных обществ.

Использованные источники:

1. Российская Федерация. Конституция (1993). Конституция Российской Федерации [Текст]. – М.: Маркетинг, 2012. – 39 с.
2. Российская Федерация. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Текст]. – М.: Проспект, 2012. – 273 с.
3. Колчина, Н.В. Анализ оборотного капитала организации [Текст] / Н.В. Колчина//Финансовый менеджмент. – 2012. – № 3. – С.10-19.
4. Крейнина, М.Н. Финансовое состояние предприятия [Текст]/ М.Н. Крейнина. М.: ДИС, 2009. – 287 с.
5. Майданчик, Б.И. Анализ и обоснование управленческих решений [Текст]/Б.И. Майданчик. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 214 с.
6. Николаев, С. А. Доходы и расходы организации [Текст]/С.А. Николаев // Налоговый вестник. – 2012. – № 13. – С. 23-30.
7. Савицкая, Г.В. Экономический анализ [Текст]/ Г.В. Савицкая. – Минск: Новое знание, 2009. – 688 с.
8. Управление организацией [Текст]: учебник / Под ред. А. Г. Поршневой и др. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 215 с.
9. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник / Под ред. Н. Ф. Самсонова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2009. – 321 с.

Фаткуллина Г.Р.

магистрант первого года обучения

Башкирский государственный университет

Россия, г. Уфа

ХОТОРНСКИЙ ЭКСПЕРИМЕНТ

К XX веку проблема социального эксперимента становится настолько актуальной, что очень многие мыслители того времени так или иначе выражают к ней своё отношение. Начиная со времён первой мировой войны, проводится множество исследований под названием «экспериментальных». В 1933 году Элтон Мэйо опубликовал практические результаты исследования влияния различных приёмов оплаты, условий труда и других

факторов, влияющих на производительность рабочих на заводе в Хоторне.

На заводе американской компании Western Electric - Hawthorne Works, в городке Хоторн, в 1924 – 1932 годах, было проведено исследование, получившее позднее название Хоторнского эксперимента.

Western Electric был филиалом компании American Telephone Company, а предприятие Hawthorne Works - одним из самых успешных в Америке. Организаторы производства придерживались «капиталистической системы благосостояния», в основе которой - снижение недовольства рабочих путём привлечения комплекса привилегий. Всего на предприятии работало около 30 тысяч человек, среди которых было много мигрантов. Вся деятельность предприятия координировалась выходившим два раза в месяц журналом «Хоторнский микрофон».

Условно, исследование можно разделить на несколько этапов:

Первый этап длился с 1924 – 1927 год. Проходил он под руководством Фрица Ротлисбергера и Вильяма Диксона. Первоначально исследование проводилось для того, чтобы опровергнуть концепцию Тейлора – Форда о том, что человек лишь придаток механизма, призванный его обслуживать. Также учёные - инженеры хотели доказать гипотезу: чем лучше освещение рабочих мест, тем выше производительность организации. Для этого на предприятии газовое освещение было заменено электрическим. На первой стадии первого этапа – освещаемость повышали, а на второй стадии – понижали, либо естественное освещение заменяли искусственным. Но в ходе исследования гипотеза Тейлора не подтвердилась, и стало ясно, что на производительность влияют другие факторы. Тогда же и были высказаны предположения о том, что на производительность друга могут влиять такие физические и материальные условия труда, как, например, время, выделенное на отдых и перерывы, методы оплаты труда, а также – усиление контроля и психологический фактор. В результате исследований, учёные пришли к выводу, что всё же условия труда воздействуют на трудовое поведение, но непосредственно, а через их восприятие, а также то, что межличностное общение может оказывать благоприятное воздействие на работу коллектива.

На втором этапе эксперимента, который проводился с 1928 – 1931 года, руководство компании привлекло к эксперименту Элтона Мэйо. Он и его заместитель Фриц Ротлисбергер стали изучать «неконтролируемые» факторы, влияющие на рост производительности труда: отношение рабочих к своей работе, условиям труда и руководству. Для этого они отобрали 6 женщин - операторов, которые собирали реле. Все эти женщины были мигрантами, юного возраста и незамужними. Выбор пал на сборщиц реле, потому что эта работа предполагала монотонные, однообразные, повторяющиеся операции, которые обычно вызывают повышенное утомление. В бригаде не стали назначать ни мастера, ни старшего мастера, тем самым обеспечив свободу действий работницам. Женщин изолировали в

отдельную комнату, где они трудились вместе за одним столом и вместе с ними в комнате находился наблюдатель. Задачей наблюдателя было фиксировать всё происходящее на рабочем месте этого коллектива, и так же он должен был создавать и поддерживать дружескую атмосферу в бригаде. Но работницам не сообщили, какой именно над ними проводится эксперимент, им сообщили, что они участники эксперимента, где проверяются такие факторы, влияющие на производительность труда, как перерывы в работе, второй завтрак, сокращение рабочего времени. Так же женщинам сообщили, что эксперимент очень важен для общества, науки, и по результатам этого эксперимента, возможно, будут улучшения на предприятии в целом. Девушки регулярно проходили медицинский осмотр, с целью выяснения их физического и психического состояния.

Немаловажным является тот факт, что девушки в ходе эксперимента были непосредственно связаны с руководством и со временем даже перешли с ними на «ты». Во время рабочего дня наблюдатель должен был вести неформальные беседы с работницами, которые касались всех сторон жизни.

За время второго этапа Хоторнского эксперимента, который продолжался 2,5 года, производительность труда каждой работницы увеличилась на 40% (да начала эксперимента у каждой из участниц был измерен уровень их индивидуальной производительности). После получения положительного результата работницам урезали все льготы: отменили бесплатный второй завтрак и дополнительные перерывы, обратно увеличили время труда. Но, несмотря на это, работницы продолжали работать в том же духе и их производительность не снизилась. Вследствие этого учёные пришли к выводу, что условия труда не являются основой производительности труда.

К тому же, во время эксперимента у исследователей возник конфликт с двумя испытуемыми, вследствие которого эти две девушки были уволены и заменены другими девушками – мигрантами. К удивлению исследователей, после этого производительность бригады увеличилась на 12%, а через некоторое время – на 30%. Этот опыт подтвердил идею исследователей, что неудовлетворённость зависит от восприятия индивида негативной ситуации, но лишь изредка. [1]

В результате второго этапа учеными-социологами было сформулировано 5 гипотез, объясняющих связь между производительностью, условиями труда и другими экспериментальными переменными. В дальнейшем 4 гипотезы были отвергнуты, и осталась гипотеза, согласно которой основным фактором, влияющим на производительность, являются методы руководства и положительные взаимоотношения в коллективе.

Третий этап эксперимента заключался в проведении интервью, подтверждающего гипотезу. Всего было проведено 20 тысяч интервью, продолжительность которого составляла от 30 минут до 1,5 часа. Интервью

проводилось в рабочее время. По результатам интервьюирования выяснилось, что нормы выработки определяются в основном давлением группы, следствием которого становятся его социальная позиция и статус. Ведь не смотря на то, что в группе не назначили мастера, но всё же в коллективе сформировались неформальные лидеры. [2]

На четвёртом этапе Хоторнского эксперимента от интервью учёные обратно вернулись к эксперименту. В этот раз участниками эксперимента стали группа из 14 рабочих-сборщиков. В ходе четвёртого этапа выявляли стиль руководства, и изучалась структура межличностных отношений. [3]

В результате второго, третьего и четвёртого этапов, а именно – наблюдения и эксперимента, выявилась сложная организационная структура рабочей группы, которая имеет свои нормы и стандарты, свою шкалу ценностей и оценок, разнообразные связи и отношения, как формальные, так и неформальные. Было установлено, каждый член группы занимает определённое положение в зависимости от степени признания и престижа, которыми наделяла его данный социальный коллектив. То есть были выделены группы, основывающиеся на социально – психологических отношениях и эти группы оказывали большое влияние на трудовую мотивацию рабочих. И эти неформальные группы имели значительное воздействие на рабочую группу, что вносило определённые коррективы в ход управления производством. Ведь, как оказалось, для рабочего гораздо важнее оказалось быть принятым коллективом, чем какие-либо меры администрации по стимулированию труда.

Основные итоги Хоторнского эксперимента:

1. Пересмотр роли человеческого фактора в производстве.
2. Открытие явления неформальной организации, раскрывающего некоторые стороны жизни производственного коллектива.

Хоторнский эксперимент открыл много интересного в области процедуры и методики проведения социологических исследований. Именно Хоторнский эксперимент заложил «фундамент» для важнейшего направления в индустриальной социологии – «теории человеческих отношений».

Использованные источники:

1. Шелдрейк Дж. Теория менеджмента: от тейлоризма до японизации / Пер. с англ. под ред. В.А.Спивака. – СПб., 2001. - С. 173-198.
2. Зборовский Г. Е. История социологии, - М., 2004. - С. 364.
3. Мескон М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М., 1997. – С. 311 – 312.

*Фатхуллина А.Ф.
магистрант 2 г.о.
Башкирский государственный университет
Россия, г. Уфа*

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: в данной статье рассматриваются результаты социологического исследования «Политика в области здравоохранения в республике Башкортостан», проведенного в 2013 году.

Ключевые слова: здравоохранение, политика в области здравоохранения, направления политики в области здравоохранения, .

Политика в области здравоохранения как в Российской Федерации в целом, так и в Республике Башкортостан, в частности, является приоритетным направлением государственной политики.

На фоне проводимых преобразований в области здравоохранения прослеживается несовершенство управления системой здравоохранения, проблемы в регулировании административно-правовых отношений в системе здравоохранения и проблемы в разграничении предметов ведения и полномочий органов здравоохранения на уровне федерации и ее субъектов.

В мае-июне 2013 года было проведено авторское пилотажное социологическое исследование по проблемам политики в области здравоохранения в Республике Башкортостан. Метод сбора данных – экспертный опрос. Метод анализа данных – графическое построение одномерных и двумерных таблиц распределения с помощью программного продукта SPSS, версии 12. Объем выборки – 30 экспертов, из них – 10 экспертов – руководители отделов Министерства здравоохранения РБ, 10 экспертов – сотрудники Управления здравоохранения Администрации ГО г. Уфа, 10 – главные врачи поликлиник г. Уфы и городов Ишимбай, Нефтекамск. Котируемый признак – профессиональная принадлежность респондентов. Метод отбора единиц наблюдения – по штатному расписанию Министерства здравоохранения РБ, Управления здравоохранения Администрации ГО г. Уфа, перечню руководителей и главврачей поликлиник.

Эксперты, принявшие участие в опросе, в большинстве своем считают деятельность органов государственной власти Республики Башкортостан в сфере здравоохранения «неудовлетворительной» - 34% или «скорее неудовлетворительной» – 28%. Удовлетворены работой органов власти в сфере здравоохранения в республике только 6% опрошенных экспертов.

При этом ситуацию в самом здравоохранении эксперты оценивают несколько выше, особенно если речь идет об их населенном пункте.

Распределение ответов на вопрос «Как Вы оцениваете ситуацию в

области здравоохранения в Республике Башкортостан, стране в целом?» представлено в таблице 1.

Таблица 1.

Оценки экспертов ситуации в здравоохранении в республике
Башкортостан и стране в целом
(данные в % от общего числа опрошенных)

№	Оценка ситуации в области здравоохранения	В республике Башкортостан	В стране в целом
1	Ситуация удовлетворительная	12	6
2	Ситуация скорее удовлетворительная, чем неудовлетворительная	20	14
3	Ситуация скорее неудовлетворительная, чем удовлетворительная	32	38
4	Ситуация неудовлетворительная	36	42
5	Затрудняюсь ответить	0	0
	ИТОГО:	100	100

Таблица 1. показывает, что эксперты считают ситуацию в здравоохранении Республики Башкортостан в целом лучше, чем ситуацию в здравоохранении России.

Данные пилотажного исследования были сопоставлены с результатами всероссийского экспертного опроса участников совместных Пленумов Российской медицинской ассоциации и Министерства здравоохранения РФ, проведенного в 2012 году. [1]

Так в исследовании 2012 года большинство опрошенных (85,29 %) считают, что российское здравоохранение находится в состоянии кризиса, выход из которого существует, но пока не найден. 7,84 % – придерживаются мнения о том, что здравоохранение не находится в кризисе, а есть проблемы, при решении которых ситуация нормализуется. Доля оптимистически настроенных медицинских работников (93,13 %) свидетельствует о том, что сохраняется достаточно высокий уровень доверия к потенциальным возможностям выхода здравоохранение из кризиса. Следует обратить внимание и на тот факт, что 3,92 % экспертов оценивают нынешнее состояние отрасли как безнадежное. Тенденция неудовлетворительных оценок ситуации в здравоохранении в стране воспроизводится из года в год.

Эксперты, принявшие участие в авторском пилотажном исследовании считают, что в первую очередь ответственны за решение проблем в области здравоохранении в Республике Башкортостан Федеральные органы власти в области здравоохранения – 22% и Республиканские органы власти в области здравоохранения – 44%. Распределение ответов респондентов на вопрос «Как Вы считаете, кто в первую очередь ответственен за решение проблем в области здравоохранении в Республике Башкортостан?(один ответ)» представлено в диаграмме 1.

Диаграмма 1.

Как Вы считаете, кто в первую очередь ответственен за решение проблем в области здравоохранения в Республике Башкортостан?
(данные в % от общего числа опрошенных)



90% респондентов считают, что система здравоохранения Республики Башкортостан нуждается в реформировании. Результаты пилотажного исследования воспроизводят данные социологического исследования отношения населения к современному состоянию системы здравоохранения в России, проведенного 6-23 декабря 2012 года Левада-Центром в рамках международной программы социальных исследований. В данном исследовании за реформирование системы здравоохранения России высказались в общей сложности 91% опрошенных.

Таблица 2.

Распределение ответов респондентов на вопрос «Как Вы считаете, система здравоохранения в России в целом требует изменений?» [2]
(Всероссийский опрос населения, в %)

	Декабрь 2012 г.
не требует изменений	4
требует небольших изменений	20
требует больших изменений	45
требует полного изменения	26
затрудняюсь ответить	5

Также в исследовании среди населения и экспертов муниципальных

образований Московской области по изучению информированности о ходе реализации приоритетного национального проекта «Здоровье» практически все жители муниципальных образований, а именно 95% говорят о необходимости реформирования системы здравоохранения в Московской области. [3]

Что касается мер по совершенствованию политики в области здравоохранения, то эксперты первоочередной мерой считают создание условий, позволяющих всем медицинским работникам своим трудом обеспечить достойную жизнь себе, и своей семье – 90% и увеличение финансирования материально-технической базы медицинских учреждений – 78% опрошенных, расширить комплекс мероприятий по повышению грамотности и информированности населения в вопросах здоровья и здравоохранения. Распределение ответов экспертов на вопрос «Как Вы считаете, что должны предпринять органы власти Республики Башкортостан для совершенствования политики в области здравоохранения? (выберите не более 3 вариантов ответа)» представлено в таблице 4.

Таблица 4.

Меры по совершенствованию политики в области здравоохранения, по мнению экспертов
(данные в % от общего числа опрошенных)

Меры по совершенствованию политики в области здравоохранения, по мнению экспертов	%
Создать условия, позволяющие всем медицинским работникам своим трудом обеспечить достойную жизнь себе, и своей семье	90
Увеличить финансирование материально-технической базы медицинских учреждений	78
Расширить комплекс мероприятий по повышению грамотности населения в области здоровья и здравоохранения	48
Повысить оплату труда молодых специалистов в сфере здравоохранения	36
Повысить степень информированности населения о деятельности органов власти в сфере здравоохранения, сделать работу органов власти более прозрачной	24
Пересмотреть нормативно-правовые акты в сфере реализации государственной политики в области здравоохранения.	14
Повысить профессиональный уровень медицинских работников	12
Повысить профессиональный уровень работников в сфере управления учреждениями здравоохранения	8

Что касается источников, из которых, по мнению экспертов, должно происходить финансирование здравоохранения Республики Башкортостан,

то здесь мнения разделились следующим образом: около половины респондентов (46%) считают, что финансирование должно исходить в равной доле из бюджетов РФ и РБ, еще 32% экспертов считают что обеспечивать здравоохранение в республике должен республиканский бюджет и лишь 22% экспертов выбрали вариант ответа «Из территориальных фондов обязательного медицинского страхования».

На основе данных полученных в ходе пилотажного экспертного опроса, а также путем сравнительного анализа данных авторского исследования с результатами всероссийских социологических замеров, сделаны следующие выводы:

1) Эксперты, принявшие участие в опросе, в большинстве своем считают деятельность органов государственной власти Республики Башкортостан в сфере здравоохранения «неудовлетворительной» - 34% или «скорее неудовлетворительной» – 28%. При этом эксперты считают, что ситуация в здравоохранении Республики Башкортостан в целом лучше, чем ситуация в здравоохранении России. Однако 90% респондентов считают, что система здравоохранения Республики Башкортостан нуждается в реформировании.

2) Главными проблемами отрасли здравоохранения в Республике Башкортостан респонденты называют:

- Недостаточное финансирование;
- нехватку в медицинских учреждениях узких врачей-специалистов;
- необеспеченность медицинских учреждений необходимыми медикаментами и оборудованием;
- неграмотность и низкую информированность населения в вопросах здравоохранения.

3) Эксперты, принявшие участие в авторском пилотажном исследовании считают, что в первую очередь ответственны за решение проблем в области здравоохранения в Республике Башкортостан Федеральные органы власти в области здравоохранения и Республиканские органы власти в области здравоохранения. При этом финансирование, по мнению экспертов, должно исходить в равной доле из бюджетов РФ и РБ.

4) Эксперты, принявшие участие в опросе, наиболее эффективно реализующимися направлениями политики в области здравоохранения в Республике Башкортостан считают проведение профилактических мероприятий, совершенствование оказания специализированной медицинской помощи, включая высокотехнологическую, развитие медицинской реабилитации и санаторно-курортного лечения.

5) Среди мер по совершенствованию социальной политики в области здравоохранения Республики Башкортостан эксперты считают главными:

- Создать условия, позволяющие всем медицинским работникам своим трудом обеспечить достойную жизнь себе, и своей семье;

- увеличить финансирование материально-технической базы медицинских учреждений;
- расширить комплекс мероприятий по повышению грамотности населения в области здоровья и здравоохранения.

Использованные источники:

1. Данные экспертного опроса участников совместных Пленумов Российской медицинской ассоциации и Министерства здравоохранения РФ «Здравоохранение в Российской Федерации», 2012 г.
2. Данные социологического исследования «Отношение населения к системе здравоохранения в России», Левада-Центр, 2011 г. Метод доступа: <http://www.levada.ru/17-01-2012/91-rossiyansistema-zdravookhraneniya-strany-trebuuet-izmenenii>
3. Данные экспертного опроса по Московской области «Изучение информированности о ходе реализации ПНЦ «Здоровье», 2012 г. // Текст канд. дис. Рязанцева Ю.С. Взаимодействие исполнительных органов государства и местного самоуправления в сфере здравоохранения в регионе: социологический аспект. М, РГСУ, 2011 г.

Фатхуллина А.Ф.
магистрант 2 г.о.

Башкирский государственный университет
Россия, г. Уфа

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: в данной статье рассматриваются основные направления политики в области здравоохранения в республике Башкортостан, а также основные проблемы, связанные с данными направлениями.

Ключевые слова: политика в области здравоохранения, направления политики здравоохранения, профилактика населения, высокотехнологическая медицинская помощь, санаторно-курортное лечение, здоровый образ жизни.

Целью социальной политики в области здравоохранения является улучшение общественного здоровья на основе повышения доступности и качества медицинской помощи для широких слоев населения, развития профилактической направленности деятельности лечебно-профилактических учреждений и формирования здорового образа жизни при повышении эффективности использования финансовых, материальных и кадровых ресурсов отрасли.

Что касается основных направлений политики в сфере здравоохранения в Республике Башкортостан, то они представлены в рамках Программы государственных гарантий оказания гражданам Республики Башкортостан бесплатной медицинской помощи, по которой оценивается

эффективность деятельности здравоохранения и доступность медицинской помощи; программы развития здравоохранения, приоритетного национального проекта «Здоровье».

В Республике Башкортостан можно выделить следующие направления социальной политики в сфере здравоохранения:

- развитие профилактического звена, включая пропаганду здорового образа жизни;
- совершенствование оказания специализированной медицинской помощи, в том числе высокотехнологической медицинской помощи;
- развитие медицинской реабилитации и санаторно-курортного лечения;
- совершенствование лекарственного обеспечения;
- развитие информатизации в здравоохранении.

Профилактическое направление политики в сфере охраны здоровья установлено Федеральным законом «Об охране здоровья граждан в Российской Федерации».

Профилактика в РБ обеспечивается путем:

- ✓ разработки и реализации программы формирования здорового образа жизни;
- ✓ осуществления санитарно-противоэпидемических мероприятий;
- ✓ осуществления мероприятий по предупреждению и раннему выявлению заболеваний, в том числе предупреждению социально значимых заболеваний и борьбе с ними;
- ✓ проведения профилактических и иных медицинских осмотров, диспансеризации, иммунизации;
- ✓ осуществления мероприятий по сохранению жизни и здоровья граждан в процессе их обучения и трудовой деятельности.

В рамках приоритетного национального проекта «Здоровье» предусмотрено проведение дополнительной диспансеризации работающего населения и детей. Цель дополнительной диспансеризации: раннее выявление заболеваний и факторов риска.

По данным российского агентства медико-социальной информации на 1 июня 2014 г. в РБ прошли диспансеризацию порядка 19 тысяч человек. Из анализа результатов диспансеризации следует, что среди работающего населения, прошедших дополнительную диспансеризацию, лишь 15% обследованных практически здоровы, у 21% имеется риск развития заболевания, у 31,6% выявлены те или иные заболевания. [2]

В рамках реализации мероприятий национального проекта в сфере здравоохранения «Здоровье» ежегодно проводится иммунизация населения против вирусного гепатита В, краснухи, гриппа и ряда других инфекционных заболеваний.

Иммунизация населения идёт активными темпами. Так в 2013 г. в РБ вакцинировано против гепатита В – 74 429 чел, против гриппа – 800 000 чел.

[3]

На территории республики действует Закон «Об иммунопрофилактике инфекционных болезней человека в Республике Башкортостан».

Несмотря на казалось бы положительные результаты, само население, как показывают социологические исследования, относится к профилактике не столь оптимистично.

Профилактические осмотры при поступлении на работу или осмотры работающих в тех сферах, где они предусмотрены, по мнению респондентов, проходят достаточно формально. В частности, пациентам не всегда объясняют результаты анализов, и не всегда снабжают их рекомендациями. Данные осмотры по инициативе самих пациентов блокируются в сознании респондентов неизбежностью больших потерь времени. О профилактической активности населения не может быть и речи. Профилактика не должна сводиться к диагностическому обследованию населения с целью раннего выявления заболеваний. Основа профилактической деятельности состоит в формировании ценности здоровья, в повышении грамотности и информированности населения в отношении здоровья и личных особенностей его состояния. Однако, эти цели, к сожалению, не упомянуты в национальном проекте, для такого рода деятельности нет должной подготовки у врачей и нет организационных условий.

В Республике Башкортостан ведется работа по формированию здорового образа жизни, который включает отказ от вредных привычек, курения, употребления наркотиков, злоупотребления алкоголем, здоровое питание, достаточный уровень физической активности и т.д.

Для этого в республике принят Закон «О профилактике табакокурения в РБ», разработаны и действуют республиканские целевые программы «Формирование здорового образа жизни у населения РБ, включая сокращение потребления алкоголя, табака и борьбу с наркоманией», программа по противодействию злоупотреблению наркотиками и их незаконному обороту», «Снижение масштабов злоупотребления алкогольной продукцией и профилактика алкоголизма среди населения Республики Башкортостан», «Артериальная гипертензия», «Предупреждение и борьба с социально-значимыми заболеваниями», ведомственные целевые программы «Предупреждение распространения в Республике Башкортостан заболевания, вызванного вирусом иммунодефицита человека (ВИЧ-инфекция), «Анти-ВИЧ/СПИД», «Туберкулез» и другие.

Республика Башкортостан активно участвует в федеральных мероприятиях, проектах, конкурсах, проводимых Министерством здравоохранения Российской Федерации, таких как, коммуникационная кампания в рамках Программы «Профилактика ВИЧ/СПИДа в России», программа по формированию здорового образа жизни «Здоровая Россия», всероссийская антитабачная акция «31 мая – День отказа от курения.

Навсегда», всероссийский конкурс социальной рекламы и проектов по здоровому образу жизни «Здоровая Россия» и другие.

В 2009 году в рамках национального проекта «Здоровье» по формированию здорового образа жизни впервые была выстроена инфраструктурная сеть особых учреждений здравоохранения – Центров здоровья. В республике Башкортостан на базе ЛПУ в 2009 году открыто 12 Центров Здоровья и в 2010 году - 5 Центров Здоровья для детей. [3] Тем самым начат переход к взаимодействию «врач – здоровый человек». Центры здоровья рассчитаны на здорового человека, здорового ребенка, основная задача которых – выявление факторов риска по развитию заболеваний, разработка индивидуальной программы оздоровления, профилактическая и разъяснительная работа.

За январь-декабрь 2011 года в Центры Здоровья республики обратилось 249 184 граждан (что составляет 83,3% от годового плана посещения Центров Здоровья на 2011г.), из них дети (0-17 лет включительно) - 40 902. [3]

Однако, как показывают социологические исследования, [1] осведомленность о центрах здоровья у населения крайне низка. По данным ВЦИОМ, в РФ о центрах здоровья для взрослых известно только четверти опрошенных, только каждый пятый респондент знает об аналогичных центрах для детей. [1]

Для повышения доступности и качества оказания медицинской помощи реализуются следующие подпрограммы «Совершенствование высокотехнологичной медицинской помощи, развитие новых эффективных методов лечения», «Развитие службы крови» и др.

В результате реализации программ модернизации существенно расширились возможности оказания высокотехнологичной медицинской помощи. В рамках совершенствования онкологической помощи населению Республиканский онкологический диспансер и 16 межрайонных центров оснащены современным оборудованием. Введен в эксплуатацию новый хирургический корпус Республиканского онкологического диспансера.

В соответствии с Соглашением между Министерством Здравоохранения России и Правительством РБ в 2011 году впервые в перечень оказываемых высокотехнологичных видов медицинской помощи в республике был включен профиль «Онкология», что на 20% повысило объемы оказываемой высокотехнологичной медицинской помощи. [3]

По поручению Президента Республики Башкортостан в целях предотвращения суицидальных наклонностей и психоэмоциональных стрессов среди населения создан Республиканский клинический психотерапевтический центр.

В республике особое внимание уделяется охране семьи, материнства, отцовства и детства. Сформирована система этапного оказания помощи беременным, роженицам, родильницам и новорожденным. Организована

работа 7 межрайонных перинатальных центров на базе крупных родильных домов, внедрена программа мониторинга беременных женщин, относящихся к группам высокой и средней степени риска. Развиваются центры оказания специализированной помощи детям.

Внедрение современных перинатальных технологий, в числе которых Интернет-мониторинг состояния беременных женщин, деятельность акушерско-гинекологического реанимационно-консультативного центра позволили снизить материнскую смертность за последние шесть лет в 4,3 раза, младенческую – в 1,7 раза. Ежегодно в отделении патологии речи, нейрореабилитации и реабилитации слуха получают медицинскую помощь на европейском уровне более 800 детей с патологией речи и слуха. 124 ребенка заново учатся говорить после кохлеарной имплантации. [4]

Для увеличения доступности медицинской помощи на селе, с 2013 г. в республике организованы клиники на колёсах, где сельские жители могут пройти бесплатное обследование.

Одна из насущных проблем республиканского здравоохранения – недостаток докторов, особенно кадровая проблема на селе. По данным Минздрава Республики Башкортостан, ежегодно в сельские районы направляется порядка трехсот выпускников медицинского университета, однако из-за невысокой заработной платы и отсутствия перспектив решить жилищный вопрос молодые врачи предпочитают с большей для себя выгодой устраиваться в Уфе или других городах республики.

Для решения данной проблемы в республике действует проект «Земский доктор». С января 2012 года, выпускники и специалисты до 35 лет, желающие работать на селе в течение ближайших пяти лет, получают единовременные компенсационные выплаты в размере одного миллиона рублей, которые могут быть использованы на обустройство молодого специалиста, к примеру, на приобретение и строительство дома или покрытие кредита на жилье. В соответствии с указом Президента Республики Башкортостан «О мерах государственной поддержки кадрового потенциала учреждений здравоохранения Республики Башкортостан, расположенных в сельской местности» предусмотрено осуществление выплаты единовременного пособия в размере 100 тысяч рублей. [7]

В рамках приоритетного национального проекта «Здоровье» были увеличены доплаты врачам общей практики, однако это привело к новой проблеме – оттоку узких специалистов.

Республика Башкортостан стала первым регионом в Российской Федерации, где, начиная с 2007 года, стартовал пилотный проект «Социальная карта Башкортостана». Одно из наиболее востребованных её приложений – медицинское, которое даёт возможность получения набора медицинских услуг и лекарственных средств, предназначенных для льготных категорий граждан.

Социальная Карта Башкортостана содержит информацию о

медицинском полисе, различных льготах предоставленных держателю. [5]

Проводится масштабное оснащение лечебных учреждений компьютерным оборудованием, локальными вычислительными сетями и информационными системами. В 145 учреждениях республики введен сервис «Запись к врачу в электронном виде». Произведена поставка 276 терминалов электронной очереди. Запись возможна через информационные электронные терминалы, сайт <http://rb.r-vrach.ru> и через портал государственных услуг РБ <https://02.gosuslugi.ru/>. [6]

В системе сохранения здоровья, восстановления работоспособности и продления жизни населения санаторно-курортное лечение обретает особую важность. Установлена его высокая эффективность в профилактике и лечении многих заболеваний, в снижении в 2-3 раза временной и стойкой нетрудоспособности, от 2 до 6 раз числа обострений заболеваний у детей и взрослых.

Санаторно-курортная сеть республики включает 7 санаторно-курортных учреждений, в том числе такие известные на всю страну как "Янган-Тау", "Красноусольск", "Юматово", 4 дома отдыха, 27 санаториев – профилакториев промышленных предприятий, 8 студенческих здравниц, подведомственных Фонду государственного социального страхования Республики Башкортостан.

Детское население республики оздоравливается в 22 детских санаториях, подведомственных Министерству здравоохранения Республики Башкортостан, для больных туберкулезом действуют 3 противотуберкулезных санатория, подведомственных Министерству здравоохранения Российской Федерации.

Кроме того, санаторно-оздоровительная сеть республики располагает около 100 базами отдыха, санаториями - профилакториями, принадлежащими республиканским предприятиям. [4]

Отсутствие единой системы в кадровой политике замедляет реформирование отрасли в плане повышения уровня санаторно-оздоровительных и сервисных услуг, определяющих их конкурентоспособность. В санаторно-курортной системе, подведомственной Фонду государственного социального страхования, при обеспеченности кадрами в 100%, степень их аттестованности составляет в среднем 52,2%. [3]

Санаторно-курортная система Республики Башкортостан в настоящее время нуждается в оптимизации форм и методов работы, в том числе связанных с формированием рынка санаторно-курортных услуг, сопровождаемых интенсивным их вовлечением в экономический оборот.

В рамках пилотажного авторского исследования установлены показатели эффективности некоторых приоритетных на данный момент направлений политики в области здравоохранения. Эксперты, принявшие участие в опросе, наиболее эффективно реализующимися направлениями политики в области здравоохранения в Республике Башкортостан считают

проведение профилактических мероприятий, совершенствование оказания медицинской помощи, включая высокотехнологическую, развитие медицинской реабилитации и санаторно-курортного лечения, развитие информатизации в здравоохранении. [8]

Использованные источники:

1. Всероссийский центр изучения общественного мнения, исследование, посвященное оценке эффективности коммуникационной кампании по формированию здорового образа жизни у населения Российской Федерации. 2011 г. Пресс-выпуск № 1912
2. Данные официального сайта АМИ Российского агентства медико-социальной информации. В Башкирии идет масштабная диспансеризация. 2014. Метод доступа: <http://ria-ami.ru/news>
3. Данные официального сайта Министерства здравоохранения Республики Башкортостан. Результаты мониторинга и контроля за реализацией ПНП «Здоровье». Метод доступа: <http://mzrb.bashmed.ru>.
4. Данные Официального сайта Министерства сельского хозяйства Российской Федерации. Метод доступа: <http://www.mcx.ru/>
5. Пилотный проект «Социальная карта Башкортостана». Республиканская общественно-политическая газета. 2011. № 207. Метод доступа: <http://www.agidel.ru/>
6. Программа Республики Башкортостан «Развитие здравоохранения» на 2013-2020 гг. Официальный сайт Министерства Здравоохранения Республики Башкортостан. Метод доступа: <http://mzrb.bashmed.ru>
7. Указ Президента Республики Башкортостан «О мерах государственной поддержки кадрового потенциала учреждений здравоохранения Республики Башкортостан, расположенных в сельской местности» от 25.11.2011 года №УП-639.
8. Данные авторского пилотажного исследования «Социальная политика в области здравоохранения Республики Башкортостан», проведенного в июне 2013 года. Объем выборки – 30 экспертов.

Фатьянова М.Э.
магистр 1 курса
физико-технический институт
Национальный исследовательский
Томский политехнический университет
Россия, г. Томск

КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЛИГАЦИЙ И ИХ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

Рынок ценных бумаг (фондовый рынок) - это часть финансового рынка (наряду с рынком ссудного капитала, валютным рынком и рынком золота).

На фондовом рынке обращаются специфические финансовые инструменты - облигации. Облигационные займы размещают все - начиная с

государства и заканчивая небольшими предприятиями. Этот сегмент фондового рынка не менее интересен, чем сектор акций - также возможны существенные прибыли, и есть большой выбор.

Существуют различные классификации облигаций. Если рассматривать классификацию по эмитенту, то можно выделить виды облигаций. Государственные и муниципальные облигации. Государственные облигации выпускаются государством в лице общегосударственных органов власти, а муниципальные - местными органами власти [1].

Государственные облигации подразделяются на облигации рыночных и нерыночных займов. Бумаги рыночных займов свободно обращаются на вторичном рынке. Облигации нерыночных займов не имеют вторичного рынка.

Государственные бумаги размещаются отдельными выпусками. Решение об эмиссии может подразумевать деление выпуска на транши. Транш - это часть ценных бумаг данного выпуска, которые размещаются в любой момент времени в течение периода его обращения после даты первого размещения в рамках заявленного объема эмиссии этого выпуска. Обычно считается, что самыми безопасными инвестициями (с точки зрения невозврата средств эмитентом) являются вложения в государственные облигации. Таким образом, эти инструменты являются особенно привлекательными для инвесторов, которые стремятся получать регулярный надежный доход и относительно небольшой прирост капитала в течение достаточно длительных периодов времени.

1. Российские государственные облигации

Рынок государственных облигаций является достойной альтернативой рынку банковских депозитов для юридических лиц и сберегательных вкладов для физических лиц, во многом превосходя последние как по параметрам доходности, так и по показателям надежности и ликвидности вложений [1].

Среди современных российских облигаций наибольшее распространение получили такие государственные облигации:

1.1 Государственная краткосрочная облигация (ГКО), эмитентом которой является Министерство финансов РФ. Это бескупонная именная облигация, выпускаемая в бездокументарной форме. Эти облигации выпускаются сроком на 3 месяца, 6 месяцев и год.

С первых дней своей жизни ГКО рассматривались инвесторами как наиболее консервативные и надежные из всех альтернативных инструментов российского фондового рынка. Но после того, как в августе 1998 г. были проведены последние «докризисные» торги, за которыми последовало объявление правительства о решении провести реструктуризацию внутреннего долга путем переноса исполнения своих обязательств по ГКО на более поздний срок, отношение инвесторов к этому сектору бумаг резко изменилось [2].

1.2. Облигации федерального займа (ОФЗ). Они представляют собой семейство облигаций с фиксированным доходом (ранее на рынке присутствовали ОФЗ с переменным доходом, эмитированные в настоящий момент ОФЗ с переменным доходом на рынке фактически не обращаются), эмитированных Министерством Финансов РФ. Данная бумага погашается в полном объеме в дату погашения, а в течение срока обращения с годовым или полугодовым интервалом выплачивается определенный при эмиссии купонный доход.

Выпускались такие виды ОФЗ:

- облигация федерального займа (ОФЗ) с постоянным или переменным купоном. Эмитентом выступает Министерство финансов РФ. Облигация является именной среднесрочной или долгосрочной бумагой;
- облигация государственного сберегательного займа (ОГСЗ), эмитируемая Министерством финансов РФ. Облигация является среднесрочной бумагой с плавающим купоном, величина которого определяется на основе доходности по ГКО и ОФЗ или официальных показателей, характеризующих инфляцию;
- облигации федерального займа с амортизацией долга (ОФЗ-АД);
- облигации федерального займа с переменным купонным доходом (ОФЗ-ПК) [3].

Помимо вышеперечисленных инструментов на данном рынке также представлены государственные облигации Банка России (ОБР), выпускаемые Банком России в целях реализации денежно-кредитной политики.

На рынке государственных облигаций существуют следующие операции:

- операции по размещению государственных облигаций;
- операции, осуществление которых возможно при обращении государственных облигаций на вторичном рынке;
- операции по обслуживанию выпусков ГКО / ОФЗ.

Эмитентом государственных облигаций от имени Российской Федерации выступает Министерство финансов Российской Федерации.

Риск вложения в гособлигации принято считать минимальным в рамках конкретной экономической системы. Это обуславливает низкую доходность по данным инструментам. Таким образом, государственные облигации РФ могут быть интересны инвестору в качестве безрисковой составляющей общего инвестиционного портфеля [2].

В случае сохранения благоприятной ценовой конъюнктуры на рынке энергоносителей, дальнейшего укрепления курса рубля, общего улучшения макроэкономической ситуации в стране, а также декларируемого правительством отказа от внешних заимствований (что может привести к дефициту суверенного долга) -- инвестиции в государственные ценные бумаги будут достаточно привлекательными для инвесторов. Однако в связи

с низкой доходностью и высокой дюрацией данных облигаций, операции на рынке государственного долга могут носить спекулятивный характер.

Кроме того, всё больше российских предприятий обращаются к выпуску облигаций как способу привлечения дополнительных инвестиционных ресурсов для выполнения своих долгосрочных инвестиционных программ. Основными площадками для торговли корпоративными облигациями российских эмитентов являются ММВБ и РТС.

Во всех цивилизованных странах государственные ценные бумаги пользуются достаточно большим спросом среди населения благодаря своей надежности. Пусть они не самые доходные, но по сохранности они впереди любой самой крупной корпорации, и правительству народ безоговорочно доверяет свои самые важные накопления. В России же на облигации смотрят несколько под другим углом благодаря дефолту 1998 года. Здесь частные инвесторы предпочитают жить сегодняшним днем, и слепого следования за государством нет [2].

На сегодняшний день самый длинный выпуск рублевых облигаций размещен до ноября 2021 г., а доходность по нему составляет порядка 8,7%. При такой доходности ГКО / ОФЗ не могут составить конкуренцию даже низко доходным депозитам Сбербанка, поэтому инвесторам - физическим лицам такой инструмент не интересен. В настоящий момент в данном секторе остались только коммерческие банки во главе со Сбербанком и Пенсионный фонд, инвестирующий накопительную часть пенсий. Кроме того, ГКО / ОФЗ приносят хоть и маленький, но доход, и их можно быстро продать и превратить в деньги [1].

Традиционно считается, что инвестиции в государственные облигации - безрисковые. Потому и доходность государственных облигаций на 4-5% годовых ниже доходности корпоративных облигаций. Государственные облигации размещаются и обращаются в секции государственных ценных бумаг на ММВБ. Рынок государственных облигаций характеризуется высокой ликвидностью и большими объемами эмиссии. Этим объясняется привлекательность рынка для банковского капитала.

Использованные источники:

1. Бердникова Т.Б. Рынок ценных бумаг и биржевое дело: Уч. пособие. - М., Инфра М., 2002. 350 с.
2. Мишарев А.А. Рынок ценных бумаг / А.А. Мишарев. СПб.: Питер, 2007. 250 с.
3. Государственные облигации Томской области [Электронный ресурс] – 2014. – URL: <http://bonds.tomsk.ru/>

*Фатьянова М.Э.
магистр 1 курса
физико-технический институт
Национальный исследовательский
Томский политехнический университет
Россия, г. Томск*

ЕВРООБЛИГАЦИИ КАК НАДЕЖНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ КОМПАНИИ ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА В ЭКОНОМИКЕ

Хорошо развитый рынок еврооблигаций, на котором представлены бумаги тысяч различных эмитентов позволяет успешно диверсифицировать риски, связанные с ситуацией на рынках и в отдельных отраслях.

Еврооблигации — международные долговые обязательства, выпускаемые заёмщиками (международными организациями, правительствами, местными органами власти, крупными корпорациями, заинтересованными в получении денежных средств на длительный срок — от 1 года до 40 лет (в основном, от 3 до 30 лет)) при получении долгосрочного займа на европейском финансовом рынке в какой-либо евровалюте [1].

Еврооблигации — это один из наиболее выгодных финансовых инструментов, предназначенных для привлечения денежных средств западных инвесторов и финансовых институтов. Основными преимуществами еврооблигаций выступают длительный срок заимствования, крупные суммы заимствования, доход по евробондам выплачивается без вычетов налога на прибыль, гарантами эмиссии являются крупные международные банки. Кроме того, данный вид евробумаг характеризуется низкой стоимостью заимствования. Это связано с тем, что на международном рынке предлагается большой объем денежных средств. Уровень процентной ставки по еврооблигациям зависит от кредитного рейтинга эмитента, но не ниже рейтинга, установленного для Правительства страны [2].

Еврооблигации представляют собой один из самых распространенных способов привлечения иностранного капитала. За последнее время рынок еврооблигаций получил развитие за счет активного использования его суверенными и корпоративными эмитентами в качестве основного источника дешевых финансовых ресурсов для реализации крупных проектов. Еврорынок позволяет российским эмитентам привлекать внешние ресурсы, что намного выгоднее привлечения внутренних ресурсов. Это связано в первую очередь с высокими процентными ставками по займам РФ и нестабильной динамикой рубля к доллару. Помимо того, на внутреннем рынке есть ограничения в объемах и сроках привлечения денежных средств. Основным недостатком привлечения внешних заимствований является то, что они доступны только для крупных российских компаний. Доступ на рынок еврооблигаций получают лишь крупные профессиональные

участники, обладающие солидной репутацией и значительной ресурсной базой [3].

Для предприятий вложение собственных средств (пассивов) в еврооблигации – надежная инвестиционная стратегия и защита капитала компании во время кризиса в экономике. При этом доход держатель еврооблигаций получает в долларах, что делает компанию устойчивой к внутриэкономическим потрясениям. При вложении средств в еврооблигации инвестору необходимо учесть ряд факторов, в числе которых ликвидность приобретаемых бумаг и условия, на которые банк будет обслуживать клиента при операциях с ним.

В настоящее время на внешнем рынке обращается 11 выпусков российских государственных еврооблигаций, общим объемом по номиналу 36,2 млрд. долларов США. Весь рынок этих облигаций в силу сложившейся практики и традиций на международном рынке является внебиржевым. Среди активных операторов рынка еврооблигаций выделяется не более 20-30 российских банков. В среднем объем одной сделки с еврооблигациями российского уполномоченного банка составляет от одного до двух миллионов долларов США. Поскольку еврооблигации России выпущены в документарной форме в виде глобальных сертификатов, учет этих ценных бумаг ведется централизованно. Центрами учета и расчетов по этим бумагам являются международные депозитарно-клиринговые системы Euroclear и Clearstream Banking. Российский участник рынка еврооблигаций имеет возможность работать на нем при наличии у него прямого счета в указанных международных депозитарно-клиринговых системах или счета депо в одном из российских депозитариев, имеющем прямой счет в Euroclear или Clearstream Banking. Для каждого владельца еврооблигаций Российской Федерации они существуют только в виде записей по счетам депо [4].

При проведении исследований, касающихся российских эмитентов облигаций внешнего облигационного займа, было выявлено, что они подразделяются на три основные группы:

1. Государство («суверенные» еврооблигации).

Данные ценные бумаги являются наименее рискованным долговым инструментом, а их доходность отражает уровень риска инвестирования в Российской Федерации.

2. Муниципальные образования (еврооблигации субъектов РФ). Считается, что региональные выпуски более рискованны, нежели федеральные, а поэтому покупатели требуют более высокой купонной ставки или снижения цены размещения. К примеру, купонная ставка по московским выпускам не поднималась выше 9,875 % годовых, при близкой к номиналу цене размещения, что свидетельствует о высоком доверии рынка к данному заемщику [2].

3. Корпоративный сектор и финансовые институты (корпоративные еврооблигации).

Первым российским негосударственным эмитентом на рынке еврооблигаций стал банк «СБС-Агро», разместивший 21 июля 1997 года трехлетние облигации на сумму 250 млн. долларов США. В 1997-1998 гг. акционерные общества «Татнефть», «МГТС», «Мосэнерго», «Иркутскэнерго» и

«Сибнефть» также разместили займы почти на 0,9 млрд. долл. США. В настоящее время основными эмитентами банковских евробондов являются: Абсолют Банк, АК БАРС Банк, Альфа-Банк, Банк Москвы, Петрокоммерц, Русский стандарт, Банк Санкт-Петербург, Банк Союз, Бинбанк, ВТБ, Газпромбанк, ЛОКО-Банк, МДМ-Банк, НБ ТРАСТ, Номос-Банк, Пробизнесбанк, Промсвязьбанк, Росбанк, Сбербанк России, УРСА Банк, ХКФ Банк и другие банки [3].

Сегодня осуществление сделок с еврооблигациями на ММВБ осуществляется на основе технологий биржевого рынка акций и корпоративных еврооблигаций. Биржа уже не предъявляет дополнительных требований к потенциальным участникам для начала совершения операций. Все выпуски российских федеральных еврооблигаций, номинированных в долларах США, были допущены к торгам. При этом наибольшую часть суверенных еврооблигаций представляет выпуск «Россия – 30» (18,3 млрд. долл.). С начала обращения еврооблигаций на ММВБ происходит ежедневный расчет величины НКД, которую получает продавец в момент заключения сделки, вместе с тем, данная величина не включается в цену сделки. Сделки с еврооблигациями можно заключить как с полным предварительным обеспечением, так и без него, но с указанием сроков исполнения обязательств, что позволяет участникам устранить необходимость в создании резерва ресурсов [4].

Российские банки отдают предпочтение покупке еврооблигаций по следующим причинам:

1. Доходность по еврооблигациям выше, чем проценты по валютным депозитам, предлагаемых банками.
2. При сохранении риска обесценения российской валюты, инвесторы предпочитают осуществлять вложения в евро валюту.

На рынке еврооблигаций широко распространены конвертируемые облигации и облигации с варрантом. Они дают право конверсии облигации в акции эмитента. Самые крупные эмитенты конвертируемых облигаций — японские корпорации, выпускающие облигации в долларах с конвертацией в акции в йенах. Еврооблигации выпускаются крупными, в основном, транснациональными корпорациями, международными организациями (например, Мировым банком) и государственными органами для продажи инвесторам во всем мире [4]. При выпуске облигаций правительственными агентами или местными органами власти обычно требуются правительственные гарантии. От половины до двух третьих всех еврооблигационных займов приходится на корпорации, оставшаяся часть —

примерно поровну на правительства, правительственные органы и международные организации.

Использованные источники:

1. Бердникова Т.Б. Рынок ценных бумаг и биржевое дело: Уч. пособие. - М., Инфра М., 2002. 350 с.
2. Белозерова В. Долговые инструменты российских кредитных институтов: оценка рисков и доходность // РЦБ. – 2007. – № 3.
3. Гаригов Д. Биржевой рынок еврооблигаций на ММВБ // РЦБ. – 2002. – № 16. – С. 34-39
4. Деева А.И. Инвестиции: учебное пособие / А. И. Деева; Московская академия экономики и права. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Экзамен, 2005. — 398 с.

*Фатьянова М.Э.
магистр 1 курса
физико-технический институт
Национальный исследовательский
Томский политехнический университет
Россия, г. Томск*

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНСУЛЬТАЦИОННОГО БРОКЕРСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Традиционно инвестиции на финансовых рынках частные клиенты осуществляют при помощи механизма коллективных инвестиций: ПИФ, различные фонды доверительного управления, Хедж Фонды, НПФ. При всех своих очевидных достоинствах (минимальная вовлеченность в процесс и делегирование этого процесса профессиональному управляющему), данный механизм имеет ряд существенных недостатков. Основной недостаток - отсутствие гибкого механизма контроля над работой управляющего. Клиенту приходится выбирать между жесткими рамками, которые ограничивают управляющего в выборе инструментов и стратегий, и полной свободой в выборе инструментов, которая оставляет широкое поле для принятия решений не в пользу клиента. Кроме этого, услуги профессиональных управляющих, даже в случае достижения желаемой результативности инвестиций, в конечном счете оказываются довольно дорогими. Стандартная плата управляющих — 2% от стоимости чистых активов в год что равно средней дивидендной доходности индекса развитых рынков, плюс от 5 до 30% (в среднем 20%) от чистой прибыли. В конечном счете, даже если управляющему удастся обыграть индекс на несколько процентных пунктов на длительном промежутке времени, все преимущество перед простой стратегией «buy and hold» сводится установившейся системой премирования в лучшем случае к нулю [1].

Брокерское обслуживание — продукт, ориентированный на клиентов, заинтересованных в инвестициях на фондовом рынке напрямую,

без посредников в виде профессиональных управляющих. При этом такие инвестиции могут быть приемлемы для клиентов с любым уровнем склонности к риску. Инвесторы склонные к высокому риску могут использовать агрессивные инструменты и торговые стратегии (спекуляции фьючерсами или использование кредитных ресурсов для торговли), инвесторы, которые избегают риска, могут инвестировать в высоконадежные и консервативные инструменты (покупка облигаций с высоким кредитным качеством и короткой дюрацией) [2].

Полностью самостоятельная работа на финансовых рынках встречается достаточно редко. В этом случае брокер дает клиенту доступ только к торговой платформе для операций на биржах, как правило, электронных, за минимально возможное вознаграждение. Называется это «discount» брокеридж, (в отечественной практике эту форму брокерского обслуживания принято называть «интернет-трейдинг»). Сервисы, в виде торговых рекомендаций или аналитических материалов предоставляются за дополнительную плату или повышенную комиссию.

Консультационное брокерское обслуживание - дополнительный сервис в рамках продукта брокерское обслуживание. Основной потребительской ценностью для клиента является не просто возможность напрямую инвестировать в ценные бумаги, но и возможность в любое время обсудить с персональным брокером конкретные торговые идеи, ситуацию на рынке, а так же получать аналитические материалы.

Сервис направлен на удовлетворение следующей группы клиентов:

- инвесторы, которые не хотят инвестировать при помощи посредника в виде управляющего, они хотят самостоятельно контролировать свои финансы;
- инвесторы, которые понимают перспективность и основные характеристики ценных бумаг, риски и возможности с ним связанные;
- инвесторы, желающие сэкономить время на поиске торговых идей и самостоятельном анализе ситуации на финансовых рынках и экономике;
- инвесторы, которые хотят точно знать, почему они инвестируют именно в конкретную инвестиционную идею и почему они совершают операцию именно в данный момент. Когда они будут открывать и закрывать позиции и, главное, почему;
- инвесторы, которые понимают, что самостоятельная торговля, без рекомендаций опытного и разбирающегося в рынке человека будет отнимать слишком много времени и чревато стандартными «ошибками новичка»;
- инвесторы, которые хотят полностью использовать все возможности финансовых рынков [3].

Для клиента важно донести следующую информацию: 1) Рекомендации персонального брокера отражают его взгляды на рынок и

носят исключительно ознакомительный характер, они не являются предложением или советом по покупке либо продаже ценных бумаг и не должны рассматриваться как подобного рода действия. 2) Все решения о покупке/продаже ценных бумаг и других финансовых инструментов клиент принимает самостоятельно, на основе своего мнения, используя как информацию, и рекомендации полученную от персонального брокера, так и сторонние источники. 3) Персональный брокер не принимает решения за клиента. 4) Персональный брокер - консультант, задача которого информировать о возможностях на фондовом рынке, торговых идеях и рекомендациях компании, обсуждать с клиентом его собственные идеи, озвучивать новости. 5) Персональный брокер не управляет активами клиента и не несет ответственности за финансовый результат на счете клиента, который возник в результате торговых операций клиента. 6) Доходность от торговых операций не гарантируется. 7) Клиент не полагается исключительно на рекомендации брокеров в ущерб проведению независимого анализа.

Роль персонального брокера сводится в данном случае к тому, что он рассказывает обо всех возможностях на рынке, о которых компании известно на данный момент, кроме того, он может сказать клиенту о своем взгляде на рынок и обосновать свою точку зрения.

Главное, о чем стоит помнить, консультационное брокерское обслуживание - это не доверительное управление, которое подразумевает, что решение будет принимать управляющий, а звонить клиенту нужно будет только для фиксации сделки, это освещение рыночной ситуации и озвучивание клиенту взгляда на рынок трейдеров, аналитиков и сейлзов. Поэтому, с одной стороны, компания не несет ответственности за финансовый результат клиента, который зависит только от того, насколько успешно клиент принимает решения на основе этой информации, с другой стороны, компания не берет платы за ведение счета и финансовый результат [4].

Таким образом, клиент готов платить повышенную комиссию за сервис, в рамках которого ему будут озвучивать инвестиционные идеи компании, а он, в свою очередь, будет самостоятельно проводить аудит этих идей и выстраивать собственную торговую стратегию, слушая рекомендации от сейлзов (персональных и VIP брокеров). Для такого клиента важно иметь, возможность задать любой вопрос и получить рекомендацию по голубым фишкам исходя из текущего состояния рынка. Важно получать рекомендации и покрытие по акциям компаний средней и малой капитализации, для того чтобы иметь возможность заработать на свежих нерастиражированных идеях в акциях второго эшелона, иметь возможность задать любой вопрос через сейлза аналитику соответствующего сектора, получать звонки в те моменты, когда возникла хорошая инвестиционная возможность на рынке.

Использованные источники:

1. Суэтин А.А. Финансовые рынки в мировой экономике: учебник — Москва: Экономист, 2008. — 588 с.
2. Анализ экономики: страна, рынок, фирма: учебник / под ред. В. Е. Рыбалкина. — 2-е изд. — Москва: Международные отношения, 2006. — 352 с.
3. Ливермор Джесси. Торговля акциями. Классическая формула тайминга, управления капиталом и эмоциями: пер. с англ. / Дж. Ливермор; Р. Смиттен. — СПб.: Питер, 2009. — 304 с.
4. Бердникова Т.Б. Рынок ценных бумаг и биржевое дело: Уч. пособие. - М., Инфра М., 2002. 350 с.

Фатьянова М.Э.

магистр 1 курса

физико-технический институт

Национальный исследовательский

Томский политехнический университет

Россия, г. Томск

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ДОБЫЧИ СЛАНЦЕВЫХ УГЛЕВОДОРОДОВ

В истории человечества добыча и использование новых энергоносителей всегда оборачивались негативным воздействием на природу, ростом угроз здоровью и безопасности населения. Вырубка лесов и добыча торфа, строительство каскадов водохранилищ, добыча и сжигание угля, недостаточная безопасность атомных электростанций, выбросы парниковых газов при извлечении из недр и использовании нефти и природного газа часто приводили к катастрофическим последствиям, порой непоправимым.

В наше время по мере истощения крупных нефтегазовых месторождений увеличиваются не только удельные затраты на добычу, но и негативное экологическое воздействие на каждый добытый баррель нефти, на каждый добытый кубометр природного газа.

Технология фрекинга (гидроразрыва пласта, от английского «fracking») позволила США вывести добычу сланцевого газа на новый уровень и стать одним из мировых лидеров в производстве газа. Российские политики в последние годы все чаще призывают повторить «сланцевую революцию» в нашей стране [1].

Рассмотрим основные последствия применения технологии фрекинга для здоровья людей и окружающей среды.

1. Загрязнение воды: добыча сланцевых углеводородов методом гидравлического разрыва пласта приводит к загрязнению грунтовых вод, в том числе источников питьевой воды, токсичными химическими веществами, обладающими хронической и острой водной токсичностью, а

также общей токсичностью. В результате загрязнения метаном при фрекинге вода в домах местных жителей стала «взрывоопасной».

При добыче газа в недра закачиваются миллионы тонн специального химического раствора, который разрушает пласты горючего сланца и высвобождает большое количество метана. Основная проблема в том, что сланцевый газ вместе с закачанными химикатами, который не удастся выкачать, начинает выходить на поверхность из недр, просачиваясь через почву, загрязняя грунтовые воды и плодородный слой [1].

Многие жители в районах бурения теряют здоровье из-за постоянного загрязнения питьевой воды метаном.

2. Потребление воды: фрекинг требует использования огромного количества воды, что особенно опасно для засушливых регионов, и без того страдающих от ее недостатка. В процессе добычи миллионы литров воды смешиваются с химикатами, и затем закачиваются под давлением в породу. При однократном гидроразрыве потребление свежей воды на стандартном месторождении составляет 27 - 86 миллионов кубических метров, на этот объем воды расходуются 0,5 - 1,7 миллионов кубометров химикатов. На каждой из тысяч скважин может проводиться до 12 гидроразрывов.

3. Загрязнение воздуха: в результате добычи сланцевого газа воздух загрязняется метаном и другими газами. Загрязнение может быть настолько сильным, что местные жители вынуждены носить респираторы, чтобы не потерять сознание [2].

4. Загрязнение почвы: всегда есть риск утечки токсичных жидкостей из прудов-отстойников, а также неконтролируемых фонтанных выбросов.

5. Землепользование: добыча сланцевого газа приводит к разрушению ландшафта, несет ущерб сельскохозяйственным угодьям.

Площадь стандартного месторождения составляет порядка 140 - 400 квадратных километров, при этом территория, отведенная под собственно буровые площадки, занимает 2 - 5 % этой площади. На таком участке пробурят около 3000 скважин.

6. Шум: фрекинг – постоянный источник шумового загрязнения, от которого страдают местные жители, домашний скот, дикие животные.

7. Сейсмическая активность: загрязненные сточные воды утилизируют путем закачки под землю. Есть данные, что это может повысить риск землетрясений. Подобные случаи были зарегистрированы в штатах Арканзас, Оклахома и Огайо в США. В Арканзасе, который сам по себе отличается повышенной сейсмичностью, после начала освоения сланцев число подземных толчков увеличилось в несколько раз. Землетрясения, в свою очередь, повышают вероятность утечек из газовых скважин [2].

8. Изменение климата: выбросы парниковых газов при добыче и использовании сланцевого газа и нефти значительно выше, чем при добыче обычных газа и нефти. По данным ряда исследований, вред сланцевого

сырья для климата сравним с вредом от использования угля. По данным правительства США, утечка метана при добыче сланцевого газа как минимум на треть выше, чем при добыче природного газа.

9. Энергетика: огромные средства, которые компании вкладывают в разработку месторождений сланцевого газа, могли бы быть направлены на развитие возобновляемых источников энергии и энергосберегающих технологий.

10. Социально-экономические последствия: начало добычи сланцевого газа может привести к короткому экономическому буму в регионе, но расплатой за это станет разрушение более стабильных и безопасных отраслей: сельского хозяйства, туризма [2].

Таким образом, освоение месторождений сланцевого газа может сопровождаться самыми различными негативными последствиями, как для объектов окружающей среды, так и для населения.

Дефицит углеводородного сырья и стремление к так называемой энергетической безопасности будут, безусловно, толкать страны в различных регионах мира к освоению собственных месторождений сланцевого газа. И вряд ли этот процесс удастся остановить. Тем не менее, следует надеяться, что при принятии решений по освоению месторождений, особенно в странах густонаселенной Европы, будут учитываться следующие важные обстоятельства [2].

Во-первых, освоение месторождений сланцевого газа с использованием нынешней базовой технологии, а именно гидроразрыва пласта, связано в настоящее время с весьма значимыми экологическими рисками, которые проявляются в загрязнении природных сред, значительном водопотреблении, ухудшении здоровья населения, осложнении существования объектов животного мира. К сожалению, все эти побочные негативные явления возникают при извлечении метана – основного компонента сланцевого газа. Таким образом, в некотором смысле бросается тень на наиболее экологически чистый из углеводородных вид топлива. Возможно, ситуация в будущем изменится к лучшему, поскольку технологии добычи сланцевого газа постоянно совершенствуются. Поэтому можно ожидать, что когда-то экологические риски удастся снизить до более приемлемого уровня [1].

Во-вторых, при освоении месторождений воздействие на окружающую среду может распространяться на достаточно большие территории, и могут затрагиваться интересы соседних государств – например, могут загрязняться трансграничные подземные и поверхностные водоемы, а также нарушаться их водный баланс, могут возникать также и помехи в местах обитания или миграции объектов животного мира. Поэтому, решения об освоении собственных месторождений сланцевого газа вблизи границ должны проходить обязательное согласование с соседями.

В-третьих, надо иметь в виду точку зрения Международного

энергетического агентства (МЭА), что, исходя из условий залегания и газонасыщенности, месторождения сланцевого газа на территории США уникальны и экономически более выгодны к освоению. Если в настоящее время себестоимость добычи 1000 кубометров газа в США составляет 60 – 100\$, то в других местах, включая Европейские государства, она может по разным причинам вырасти до 120 – 410 \$ [3].

Все эти аспекты (экологические, экономические, социальные) деятельности по освоению месторождений сланцевого газа, которая имеет тенденцию к расширению, нуждаются в постоянном мониторинге и анализе для принятия оптимальных хозяйственных решений. Важную роль в этом могут сыграть отраслевые организации, активно участвующие в создании условий, обеспечивающих эффективное использование углеводородных газов в различных отраслях экономики на принципах экологического развития.

Использованные источники:

1. Соловьянов А.А. Экологические последствия разработки месторождений сланцевого газа. – М.: Зеленая книга, 2014. – 60 с.
2. Добыча сланцевого газа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.rt.com/article/12144>, свободный.
3. Почему Гринпис против добычи сланцевого газа и нефти? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.greenpeace.org/russia/ru/press/reports/Pochemu_Greenpeace_protiv_frekinga/, свободный.

**Фахретдинов И.Ю., к.ю.н.
доцент**

**Галимзянова Г.А.
студент 5го курса
БГАУ
Россия, г. Уфа**

ЖИЛИЩНАЯ ПРОБЛЕМА РОССИЙСКИХ ГРАЖДАН

Обеспечение молодых семей жильем - одна из важнейших проблем молодежной политики государства. Особенно актуальна она стала в наше время, т.к. сегодня обзавестись жильем, отвечающим удовлетворительным условиям, достаточно тяжело, в особенности молодым семьям.

От решения этой проблемы непосредственно зависит благосостояние семей и их воспитательная функция, сама демографическая ситуация в нашей стране.

Сейчас Россия по качеству жилья находится на уровне стран со средними доходами населения. Улучшить свои жилищные условия самостоятельно сегодня весьма проблематично. А ждать от государства столь многообещающей помощи практически нет смысла и сил. Вот и приходится семьям «скитаться» по съемным квартирам, брать большие по суммам кредиты, которые просто не в состоянии погасить. А другого выхода

у них нет, ведь как-то же нужно воспитывать рожденных детей.

Сегодня существует множество различных программ для обеспечения помощи малоимущим, молодым и многодетным семьям, но они не способны помочь всем нуждающимся. Например, по официальной информации МС и МП РБ в рамках реализации Государственной программы помощи молодым семьям, нуждающимся в улучшении жилищных условий, на очереди в получении подобной помощи в РБ состоят 23259 человек.

Поставленная проблема четко дифференцирована по социально-демографическим признакам. Так, наиболее нуждающимися в жилье являются военнослужащие, рабочие, семьи, имеющие детей в возрасте после 9 лет. У многодетных же семей остро стоит проблема со средствами выживания, поэтому обеспечение нормальными жилищными условиями у них стоит далеко не на первом месте.

Значительная часть населения считает, что решение проблемы с жильем - дело только самих граждан. Почти половина считает, что жилыми помещениями нуждающихся должно обеспечивать государство. А остальная четверть думает, что решение данной проблемы находится в совместном ведении государства и самих граждан. В часть населения, рассчитывающих только на свои силы, в основном входят крупные и мелкие предприниматели, коммерсанты. Государственные служащие полностью полагаются на государство, ну а остальная часть в основном не знает на кого рассчитывать, но все – таки надеются на благоприятный исход.

Чаще всего решение проблемы сами нуждающиеся видят в аренде жилых помещений, в приобретении жилья с привлечением кредитов и займов, но также существует желание, непосредственно, путем найма самим участвовать в строительстве своего будущего жилья. Но в обоих случаях никто не дает гарантии того, что проблема будет решена без неблагоприятных последствий.

Эта проблема влияет также и на демографическую ситуацию в стране, так как, в большинстве случаев, семьи не решаются пополнять свой состав именно из - за нехватки жилой площади. По стандарту ООН на каждого жителя должно полагаться не менее 30 кв. м. жилого помещения, в то время как в России этот показатель составляет 12 кв. м.

Таким образом, решение рассматриваемой проблемы должно стать для государства одним из главных приоритетов социально-экономического развития, поскольку от эффективности ее разрешения зависит будущее страны в целом.

Использованные источники:

1. Гаврилов, Ю.И. Жилищные проблемы Российской молодежи [Текст] / Ю.И. Гаврилов // Российская молодежь: проблемы и решения. -2005. № 210.- С. 11
2. Официальный сайт Министерства молодежной политики и спорта РБ: [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.mmpsrb.ru>

*Фахритдинов И.Ю., к.ю.н.
доцент
Ганиева А.К.
студент 4 курса
БаиГау
Россия, г. Уфа*

СОБЛЮДЕНИЕ РЕЖИМА ЗАКОННОСТИ В ОРГАНАХ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

В настоящее время Россия переживает этап демократической модернизации политической системы, в том числе это касается сферы местного самоуправления.

Местное самоуправление, как выражение власти народа, составляет одну из основ конституционного строя Российской Федерации и является признаваемой и гарантируемой Конституцией РФ самостоятельной и под свою ответственность деятельностью населения по решению непосредственно или через органы местного самоуправления вопросов местного значения, исходя из интересов населения, его исторических и иных местных традиций [3].

Именно органы местного самоуправления и их должностные лица находятся в непосредственной близости от граждан и повседневно вступают с ними в контакты практически по всем вопросам жизнеобеспечения. Таким образом, проблема гарантий законности в деятельности органов и должностных лиц местного самоуправления затрагивает интересы каждого гражданина, поскольку обеспечивает реализацию многих прав и свобод, в том числе конституционного права на участие в местном самоуправлении.

Главной целью местного самоуправления является недопущение в деятельности органов исполнительной власти нарушений требований, закрепленных в действующих нормативных правовых актах; своевременному и полному предупреждению правонарушений, причин и условий, их порождающих; привлечению к ответственности лиц, виновных в нарушении законности [4].

В Федеральном законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» местное самоуправление рассматривается как форма осуществления народом своей власти, обеспечивающая самостоятельное решение населением непосредственно и через органы местного самоуправления вопросов местного значения [1].

К сожалению, нормативная модель местного самоуправления в РФ, изложенная в федеральных законах, весьма далека от истинного положения дел. Ряд нерешенных проблем, вызванных экономическими трудностями в стране, неполнотой законодательного регулирования (в первую очередь отсутствием четкого разграничения компетенции между федеративными и региональными, региональными и муниципальными органами власти), приводит к разногласиям и конфликтам между органами государственной

власти и органами местного самоуправления [2].

В процессе становления местного самоуправления выявился ряд общих проблем, среди которых необходимо выделить следующие:

1. Неполное и непоследовательное законодательное регулирование вопросов организации и деятельности местного самоуправления;

2. Несоблюдение законодательства РФ о местном самоуправлении, что проявляется в принятии законодательных актов субъектов РФ, противоречащих Конституции РФ и федеральному законодательству; невыполнение норм муниципального права должностными лицами органов государственной власти и органов местного самоуправления;

3. Бездействие органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления, отсутствие нормативного регулирования на соответствующем уровне вопросов, связанных с осуществлением местного самоуправления.

Предстоит кропотливая работа органов законодательной, исполнительной и судебной государственной власти по разрешению таких разногласий и конфликтов.

Проблема нередко усугубляется субъективным фактором- неумением, подчас и нежеланием соответствующих должностных лиц вырабатывать согласованные решения, направленные на взаимодействие федеральных, региональных и муниципальных органов власти в интересах населения [5].

Использованные источники:

1. Об общих принципах организации местного самоуправления в российской федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 06 октября 2003 г. N 131-ФЗ (ред. от 14.10.2014) // СПС «Консультант Плюс» Версия Проф.

2. Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления [Электронный ресурс]: от 09.02.2009 г. № 8-ФЗ принят Гос.Думой 21.01.2009г., одобрен Советом Федерации 28.01.2009г. (ред. от 11.07.2011г.) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

3. Муниципальное право [Текст] : учебник / С.А. Авакьян [и др.] ; под ред. С.А. Авакьяна. – Москва: Проспект, 2011. – 544 с.

4. Шугрина Е.С. Муниципальное право [Текст] : учебник / Е.С. Шугрина М., 2010. – 528 с.

5. Шугрина Е.С. Особенности ответственности органов местного самоуправления: административная, уголовная, гражданско-правовая и ответственность одних органов местной власти перед другими [Текст] / Е.С. Шугрина [и др.] // Муниципальная власть. 2009. № 2. С. 14-25.

Федорова М.В.
студент 3 курса
ФГБОУ ВПО Ставропольский
государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь

СТРАТЕГИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СЕКТОР СОВМЕСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация: В работе рассматривается деятельность совместных предприятий региона. Предлагается поэтапная реализация стратегии привлечения иностранных инвестиций.

Ключевые слова: совместное предпринимательство, стратегия, регион, иностранные инвестиции.

В настоящее время в Ставропольском крае возникла необходимость в разработке стратегии управления совместным предпринимательством, от реализации которой будет зависеть решение многих проблем развития совместных предприятий, требующих поиска путей более эффективного и быстрее выхода из подобной ситуации. Путь видится в разработке концепции развития совместным предпринимательством региона в 2014–2018 г.г., а также целевой комплексной программы развития совместного предпринимательства региона.

В последнее время все отрасли сектора совместного предпринимательства являются динамично развивающимися: увеличивается численность предприятий, численность занятых, фонд заработной платы, оборот произведенной продукции, инвестиции в основной капитал, экспорт и импорт (таб. 1).

Таблица 1 - Основные показатели деятельности совместных предприятий

Годы	Учтено организаций, ед.	Численность, тыс. человек	Оборот организаций, млн. руб.	Экспорт, млн. долл. США	Импорт, млн. долл. США	Инвестиции в основной капитал, млн. руб.
2008	206	29,5	68832,1	82,0	95,0	5718,8
2009	230	33,8	87559,3	30,0	40,0	10982,9
2010	254	32,0	101335,3	20,0	42,0	14218,5
2011	256	35,0	118432,5	66,9	200,7	13474,5
2012	296	29,9	136834,7	98,3	206,5	17105,6

Перед производителями Ставропольского края в настоящий период встают задачи, связанные с сохранением рынков сбыта по существенным товарным группам, развитию производства продукции народного потребления и т.п. В связи с этим возникла необходимость в замене или обновлении оборудования, технологий производства и управления. Вложения иностранных инвесторов в экономике края призваны осуществить, как минимум, две важных проблемы [1]. Первая – это дополнить имеющиеся внутренние источники инвестиций. При этом важен

тот факт, что иностранные вкладчики должны иметь равные права с российскими. Вторая задача иностранных инвестиций – это внедрить более эффективную практику управления, новые технологии, открытость, демонстрацию более эффективных методов работы. На иностранные инвестиции во многом возложен рост инновационной активности предприятий Ставропольского края, поскольку прямые вложения иностранного капитала предпочтительнее кредитов, увеличивающих внешний долг региона [2].

Стратегия управления совместным предпринимательством в Ставропольском крае по привлечению иностранных инвестиций позволила бы создать условия для роста региональной экономики на основе притока новейших технологий в приоритетные отрасли, прежде всего передовых отечественных технологий, позволяющих усилить конкурентные позиции российских товаропроизводителей на мировом рынке [3]. Реализация стратегии управления совместным предпринимательством в Ставропольском крае по привлечению зарубежных инвестиций в реальный сектор экономики предполагает создание благоприятного инвестиционного климата и эффективной механизма их мобилизации [4]. С этой целью государственные органы управления края должны сформулировать систему льгот и преференций для иностранных инвесторов, закрепив их в законодательных актах Ставропольского края, а также создания совместных предприятий.

Принципиально важно верно определить геополитические приоритеты внешнеэкономической деятельности Ставропольского края. При этом необходимо учитывать весь комплекс факторов как экономических (эффективность внешней торговли края с той или иной страной, группой стран), так и политических (внешняя политика России, особое положение Ставропольского края, как региона, подверженного негативному влиянию межэтнической и религиозной напряжённости на Северном Кавказе, пристальное внимание к данному региону со стороны исламских государств). В этой связи развитие внешнеэкономической деятельности предполагает разработку и принятие адекватных мер по обеспечению безопасности региона, в том числе экономической.

В распоряжении Ставропольского края имеются достаточные стимулы к саморазвитию: благоприятные природно-климатические условия, запасы природных ресурсов, диверсифицированная промышленность, развитое сельскохозяйственное производство, квалифицированная и относительно дешёвая рабочая сила, накопленный научный потенциал и ёмкий внутренний рынок создают основу экономического роста. Кроме того, главной задачей внешнеэкономической деятельности Ставропольского края считается трансформирование имеющегося потенциала в реальные показатели экономического развития на основе полномасштабного использования преимуществ международного рынка. Стратегия в Ставропольском крае на наш взгляд должна включать несколько этапов:

1. Обеспечение экономической безопасности:

– ограничение деятельности иностранных инвесторов в стратегических отраслях экономики Ставропольского края в рамках действующего законодательства;

– сохранение возможностей быстрого наращивания производства ряда товаров стратегического назначения, невзирая на импортную конкуренцию;

– создание системы защиты регионального рынка от возможных негативных воздействий международной конъюнктуры;

– диверсификация внешних рынков с целью стабилизации экспорта продукции предприятий Ставропольского края;

– дипломатическое обеспечение благоприятных условий внешнеэкономической деятельности предприятий Ставропольского края;

– контроль за притоком в край иностранной рабочей силы и посещающими край иностранными делегациями.

2. Этап стабилизации внешнеэкономического комплекса и упорядочения внешнеэкономических связей Ставропольского края.

Содержание данного этапа – определение приоритетов внешнеэкономической деятельности, на базе которых уточняются механизмы её регулирования, формируются системы стимулирования промышленного и сельскохозяйственного экспорта, основные направления привлечения иностранных инвестиций и развития туристического сектора.

На данном этапе дорабатывается соответствующая правовая база, формируется единая система внешнеэкономической информации, утверждается методологическая и нормативная база определения приоритетов ВЭД Ставропольского края.

3. Совершенствование инфраструктуры региона.

Имеющиеся инфраструктурные объекты в состоянии поддерживать текущие показатели внешнеэкономической деятельности Ставропольского края, но в перспективном будущем необходимо уделить основательное внимание развитию таких её компонентов, как инвестиционные, страховые, консалтинговые компании, гостиничный бизнес, услуги авиаперевозчиков, уровень развития которых существенно отстаёт от стандартов, принятых в развитых странах.

Важным моментом в стратегии управления совместным предпринимательством в Ставропольском крае должна стать отраслевая направленность тех отраслей, которые особо нуждаются в дополнительных источниках финансирования.

Использованные источники:

1. Воробьева, Н. В., Воробьев С.А. Основные тенденции развития внешней торговли предприятий Ставропольского края в современный период // Международный сельскохозяйственный журнал. 2006. №5. С. 27-31.

2. Воробьева Н.В., Конорезова Е.П., Мартыненко О.С. Состояние и развитие предприятий с участием иностранного капитала в Ставропольском крае //

Альманах современной науки и образования. 2012. №1. С.138-139.

3. Воробьева, Н.В. Повышение эффективности совместного предпринимательства: монография /Н.В. Воробьева, С.А. Воробьев, В.Ю. Мамукова: Ставрополь: ИП Сыровец В.Л., 2010. – 128 с.

4. Воробьева Н.В., Саркисян С.Е. Распределение муниципальных образований Ставропольского края по уровню развития предпринимательства с участием иностранного капитала // Сибирская финансовая школа. 2011. №3. С.27-31.

5. Воробьева Н.В., Яловой А.А., Сериков С.С. Перспективы и условия для развития благоприятного инвестиционного климата Ставропольского края /// Проблемы экономики. 2012. №1. С. 31-33.

Федорова С.Н.
старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве РФ
Новороссийский филиал
Россия, г. Новороссийск

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕГО И ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА В АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассматривается текущее состояние организации контроля качества аудиторской деятельности в Российской Федерации.

Ключевые слова: аудит, аудиторская деятельность, контроль качества аудита.

Независимый контроль в системе государственного финансового контроля Российской Федерации представлен аудиторской деятельностью. В современных условиях роль аудита как независимого финансового контроля является ключевой при формировании национальной рыночной экономики.

Рассматривая аудит как независимую форму финансового контроля, Арабян К.К, и Давыдова И.В. выделяют следующие его аспекты [1]:

- ориентированность на общественность,
- соблюдение принципа независимости аудиторов и аудиторских организаций,
- выражение разумной уверенности,
- концепция существенности,
- наличие ограничений в аудите.
- строгое выполнение требований федеральных стандартов аудиторской деятельности.
- законодательные требования к аудиторам и аудиторским организациям,
- высокая роль профессионального суждения,
- конфиденциальность.

Ориентированность на общественность. Согласно п. 1.1 Кодекса этики

аудитор действует в общественных интересах, и поэтому его ответственность не исчерпывается исключительно удовлетворением потребностей отдельного клиента или аудиторской организации. Мнение аудитора о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, выраженное в аудиторском заключении, предназначено для всех заинтересованных пользователей.

Соблюдение принципа независимости аудиторов и аудиторских организаций. Независимость является ключевой особенностью аудита как формы финансового контроля. Критерии независимости прописаны в ст. 8 Закона № 307-ФЗ, Кодексе этики, федеральных стандартах. Саморегулируемые организации (СРО) аудиторов в обязательном порядке принимают одобренные Советом по аудиторской деятельности Правила независимости аудиторов и аудиторских организаций.

Выражение разумной уверенности. Понятие разумной уверенности приведено в Федеральном правиле (стандарте) аудиторской деятельности № 1 «Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности». В рамках аудита выражается не абсолютная, а разумная уверенность, что означает отсутствие существенных нарушений при составлении бухгалтерской (финансовой) отчетности. Согласно Правилу (стандарту) аудиторской деятельности № 24 «Основные принципы федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности, имеющих отношение к услугам, которые могут предоставляться аудиторскими организациями и аудиторами» уверенность рассматривается как убежденность аудитора в отношении надежности предпосылок составления финансовой (бухгалтерской) отчетности, представленной стороной, составляющей отчетность, и предназначенной для использования предполагаемыми пользователями. Предпосылки представляют собой базовые положения, которые должны подтверждаться или опровергаться посредством получения аудиторских доказательств. Для обеспечения разумной уверенности аудитор оценивает доказательства, собранные в результате проведенных процедур, и делает выводы об отсутствии существенных искажений в финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Концепция существенности. В методологии аудита концепция существенности является одной из ключевых. Понятие существенности позволяет сформировать окончательное мнение о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности в аудиторском заключении, на основании которого заинтересованные пользователи этой отчетности принимают экономические решения. Помимо качественного аспекта существенность включает в себя количественный аспект, а именно уровень существенности, представляющий собой предельное значение ошибки, начиная с которой пользователь финансовой отчетности перестанет на ее основе принимать правильные экономические решения. Фактически уровень существенности представляет собой единственный критерий оценки

достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности. Требование в отношении расчета уровня существенности установлено положениями Федерального правила (стандарта) аудиторской деятельности № 4 «Существенность в аудите». Однако ФПСАД не содержит конкретных правил и подходов к определению уровня существенности, - каждая аудиторская организация должна самостоятельно разработать методику расчета и утвердить ее в своих внутрифирменных стандартах.

Наличие ограничений в аудите. Аудиту как независимой форме финансового контроля присущ ряд ограничений, в частности:

- применение выборочных методов и тестирования;
- несовершенство системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля;
- большинство аудиторских доказательств представляют собой доводы в подтверждение определенного вывода и не носят исчерпывающего характера и др.

Ограничения оказывают влияние на процесс проверки, в связи с чем стандарты аудиторской деятельности регламентируют отдельные процедуры для получения более надежных аудиторских доказательств и снижения аудиторского риска при формировании мнения о достоверности аудируемой бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Строгое выполнение требований федеральных стандартов аудиторской деятельности. Согласно ст. 7 Закона № 307-ФЗ федеральные стандарты аудиторской деятельности:

- определяют требования к порядку осуществления аудиторской деятельности, а также регулируют иные вопросы, предусмотренные Законом № 307-ФЗ;
- разрабатываются в соответствии с международными стандартами аудита;
- являются обязательными для аудиторских организаций, аудиторов, а также саморегулируемых организаций аудиторов и их работников.

Соблюдение требований законодательства об аудиторской деятельности, в частности федеральных стандартов аудита, является основным условием прохождения внешнего контроля качества. Аудиторская организация, индивидуальный аудитор обязаны установить и соблюдать правила внутреннего контроля качества работы. Принципы осуществления внутреннего контроля качества работы аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов и требования к организации указанного контроля устанавливаются федеральными стандартами аудиторской деятельности (ч. 1 ст. 10 Закона № 307-ФЗ).

Требования федеральных стандартов распространяются также на лиц, получающих аудиторские услуги. Так, согласно п. 4 ч. 2 ст. 14 Закона № 307-ФЗ при проведении аудита аудируемое лицо или лицо, заключившее договор оказания аудиторских услуг, обязано исполнять требования федеральных

стандартов аудиторской деятельности и иные обязанности, вытекающие из договора оказания аудиторских услуг.

Законодательные требования к аудиторам и аудиторским организациям. Согласно ст. 4 Закона № 307-ФЗ аудитор - физическое лицо, получившее квалификационный аттестат аудитора и являющееся членом одной из саморегулируемых организаций аудиторов. При этом физическое лицо признается аудитором с даты внесения сведений о нем в реестр аудиторов и аудиторских организаций. Порядок получения и основания аннулирования квалификационного аттестата аудитора определены ст. 11 Закона № 307-ФЗ. Требования к аудиторским организациям установлены ст. 3 Закона № 307-ФЗ, согласно которой аудиторская организация - это коммерческая организация, являющаяся членом одной из СРО. Коммерческая организация приобретает право осуществлять аудиторскую деятельность с даты внесения сведений о ней в реестр аудиторов и аудиторских организаций саморегулируемой организации аудиторов (далее - реестр аудиторов и аудиторских организаций), членом которой такая организация является.

Высокая роль профессионального суждения. Усиление роли субъективного суждения наблюдается в связи с принятием «Программы реформирования национальной системы бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности» (утв. Постановлением Правительства РФ от 06.03.1998 № 283). Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) представляют собой совокупность общепринятых правил квалификации, признания, оценки и раскрытия хозяйственных операций и финансовых показателей для составления финансовой отчетности хозяйствующими субъектами большинства стран мира. В то же время МСФО не являются сводом детализированных правил и содержат только общие принципы и требования, которыми следует руководствоваться при составлении финансовой отчетности. Такой подход к ведению финансового учета позволяет специалистам, ведущим учетный процесс, самостоятельно принимать решения, основываясь на своем профессиональном суждении.

Роль профессионального суждения в аудиторской деятельности имеет место при оценке системы внутреннего контроля, аудиторского риска, при расчете уровня существенности, объема аудиторской выборки, т.е. практически на всех этапах проведения аудита, и тем самым при формировании мнения в аудиторском заключении.

Конфиденциальность. При осуществлении аудиторской деятельности аудиторы обязаны соблюдать аудиторскую тайну, которую составляют любые сведения и документы, полученные и (или) составленные аудиторской организацией и ее работниками, а также индивидуальным аудитором и работниками, с которыми им заключены трудовые договоры, при оказании услуг, предусмотренных Законом № 307-ФЗ, за исключением

сведений, указанных в ст. 9 «Аудиторская тайна» Закона № 307-ФЗ.

Аудит является единственным инструментом предоставления разумных гарантий в отношении достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности экономических субъектов всем заинтересованным пользователям, поэтому качество оказания аудиторских услуг с учетом всех аспектов аудиторской деятельности становится делом чрезвычайной важности.

Существует множество подходов к определению качества аудита. Автор разделяет мнение тех исследователей, которые рассматривают качество аудита с позиции следования аудиторским стандартам, так как «стандарты аудита ограничивают саму возможность проведения некачественного аудита, поскольку, следуя им, аудитор должен выполнить хотя бы минимальный набор аудиторских процедур и его работу можно будет проверить, изучив его рабочие документы» [2, с. 108].

Обязанность обеспечения контроля качества работы закреплена на законодательном уровне. В соответствии со ст. 10 Федерального закона от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» «аудиторская организация, индивидуальный аудитор обязаны установить и соблюдать правила внутреннего контроля качества работы. Принципы осуществления внутреннего контроля качества работы аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов и требования к организации указанного контроля устанавливаются федеральными стандартами аудиторской деятельности».

Кроме того, на аудиторские организации возложены обязанности:

- проходить внешний контроль качества работы, в т.ч. представлять всю необходимую для проверки документацию и информацию;
- участвовать в осуществлении саморегулируемой организацией аудиторов, членами которой они являются, внешнего контроля качества работы других членов этой организации.

В соответствии с ФПСАД № 34 «Контроль качества услуг в аудиторских организациях» аудиторская организация своим локальным распорядительным документом (внутрифирменным стандартом) устанавливает принципы и процедуры, способствующие поддержанию внутренней культуры, основанной на признании того, что обеспечение качества услуг является первостепенной задачей. Эти принципы и процедуры предусматривают ответственность руководства аудиторской организации за систему контроля качества услуг в аудиторской организации.

Основанием для разработки внутрифирменного стандарта являются:

- рекомендации МСА 220 «Контроль качества аудита финансовой отчетности», МСКК 1 «Контроль качества в фирмах, которые выполняют аудит и обзор финансовой отчетности, прочие соглашения о выражении уверенности и сопутствующих услугах»,
- Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Требования,

предъявляемые к внутренним стандартам аудиторских организаций»,

- ФПСАД № 7 «Контроль качества выполнения заданий по аудиту», ФПСАД № 34 «Контроль качества услуг в аудиторских организациях» и др.

Система контроля качества услуг аудиторской организации устанавливает принципы и процедуры в отношении каждого из следующих элементов:

- а) обязанностей руководства аудиторской организации по обеспечению качества услуг, оказываемых аудиторской организацией;
- б) этических требований;
- в) принятия на обслуживание нового клиента и продолжения сотрудничества со старыми клиентами;
- г) кадровой работы;
- д) выполнения задания;
- е) мониторинга.

Разработаны и применяются «Методические рекомендации по организации и осуществлению внутреннего контроля качества работы аудиторской организации» (одобрены Советом по аудиторской деятельности Минфина РФ 26.11.2009, протокол № 80).

Ежегодно в целях повышения качества аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, руководствуясь законом «Об аудиторской деятельности» и Положением о Министерстве финансов Российской Федерации, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 30 июня 2004 г. № 329, Департамент регулирования бухгалтерского учета, финансовой отчетности и аудиторской деятельности обобщает практику применения законодательства Российской Федерации о бухгалтерском учете и аудиторской деятельности и публикует «Рекомендации аудиторским организациям, индивидуальным аудиторам и аудиторам при проведении аудита годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности». Данные рекомендации подготовлены по результатам обобщения практики применения законодательства РФ об аудиторской деятельности и бухгалтерском учете, и, не являясь нормативными актами, имеют информационно-разъяснительный характер. В документе обращается внимание на то, что при проведении аудита бухгалтерской отчетности за 2014 год особое внимание должно быть обращено на:

1) организацию и осуществление внутреннего контроля качества работы, в том числе должную информированность сотрудников аудиторской организации об установленных процедурах внутреннего контроля качества работы (ФПСАД № 34, ФПСАД № 7);

2) разработку и осуществление альтернативных аудиторских процедур при неполучении ответов на запрос о внешнем подтверждении; должное рассмотрение неурегулированных расхождений в данных аудируемого лица и данных внешнего подтверждения (ФПСАД № 18);

3) качество рабочей документации аудитора, в том числе обеспечение

составления рабочих документов на русском языке, хранение документов (копий документов), полученных и (или) составленных в ходе аудита, на территории Российской Федерации, формирование и хранение аудиторских файлов (ФПСАД № 2);

4) разработку и осуществление аудиторских процедур в отношении рассмотрения соблюдения аудируемым лицом требований нормативных правовых актов в ходе аудита (ФСАД 6/2010);

5) разработку и осуществление аудиторских процедур в отношении изучения информации о связанных сторонах (ФПСАД № 9);

6) разработку и осуществление аудиторских процедур в отношении применимости допущения непрерывности деятельности аудируемого лица (ФПСАД № 11);

7) осуществление должного взаимодействия с руководством аудируемого лица и представителями собственника этого лица, в том числе сообщение им соответствующей информации, полученной по результатам аудита бухгалтерской отчетности (ФПСАД № 22);

8) соблюдение установленных требований к содержанию и форме аудиторского заключения (ФСАД 1/2010).

Внешний контроль качества работы (ВККР) аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов осуществляется саморегулируемыми организациями аудиторов (СРО) и государственными контролирующими органами. Предметом внешнего контроля качества работы является соблюдение аудиторской организацией, аудитором требований Федерального закона «Об аудиторской деятельности», стандартов аудиторской деятельности, Правил независимости аудиторов и аудиторских организаций, Кодекса профессиональной этики аудиторов.

При внедрении систем контроля качества устанавливаются:

- формы и методы контроля качества работы аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов;

- периодичность прохождения контроля качества аудиторскими организациями - не реже чем один раз в три года;

- единый порядок документального подтверждения успешного прохождения контроля качества аудиторскими организациями, включающий выдачу специального сертификата;

- порядок отбора и утверждения лиц, имеющих право осуществлять контроль качества от имени участников соглашения;

- систему требований к претендентам на получение права осуществлять контроль качества;

- формы и методы надзора за работой контролеров качества;

- порядок финансирования затрат на проведение контроля качества.

В СРО утверждены планы проведения внешних проверок качества в аудиторских организациях- членах СРО, типовой комплект документов по организации и осуществлению ВККР, установлен целевой взнос на

осуществление внешнего контроля качества, с открытым доступе представлена информация о результатах внешних проверок качества работы, об уполномоченных экспертах по контролю качества.

Например, в Некоммерческом партнерстве «Аудиторская ассоциация «Содружество» (НП ААС) разработаны и действуют регламенты по организации и осуществлению внешнего контроля качества работы:

1. Положение о внешнем контроле качества,
2. Положение о комиссии по контролю качества аудиторской деятельности.

3. Положение об уполномоченных экспертах по контролю качества.

4. Правила осуществления внешнего контроля качества.

Цели осуществления внешнего контроля качества работы:

- 1) проверка аудиторской деятельности членов НП ААС на ее соответствие требованиям нормативных правовых актов, регулирующих аудиторскую деятельность;

- 2) содействие постоянному повышению качества аудиторской деятельности членов НП ААС в соответствии с требованиями нормативных правовых актов, регулирующих аудиторскую деятельность;

- 3) формирование общественного мнения о НП ААС, как об организации, объединяющей профессионалов высокого уровня в области аудита

На уровне аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов аудиторские стандарты формулируют единые базовые требования, определяющие нормативы по качеству и надежности аудита и обеспечивающие определенный уровень гарантии результатов аудиторской проверки при соблюдении этих требований. Наличие внутрифирменных стандартов обеспечивает качество аудита, позволяет эффективно организовать процесс проверки и снизить затраты на проведение процедур отдельных участков. В состав методических разработок включают:

- 1) макеты рабочих документов аудитора, обращений, запросов и подтверждений;

- 2) образцы договоров, аудиторских заключений;

- 3) методики определения уровня существенности;

- 4) методику оценки аудиторского риска;

- 5) сборники вопросов и тестов;

- 6) перечень аудиторских процедур по существу;

- 7) перечень аналитических процедур и др.;

- 8) контрольные тесты в целом по разделу;

- 9) методики проверки объектов учета;

- 10) программу аудиторской проверки;

- 11) нормативные акты, используемые при аудите;

- 12) источники информации, используемые при аудите, и т.д..

В современных условиях большинство аудиторских организаций

оказывают услуги и проводят контроль качества в соответствии с ФПСАД №7 «Внутренний контроль качества аудита» с применением специализированных компьютерных программ. Это с одной стороны максимально облегчает труд аудиторов, с другой – обеспечивает соблюдение стандартов и норм аудиторской деятельности, уже в ходе проверки формируется комплект рабочей аудиторской документации.

Например, в программе «Audit XP. Комплекс Аудит» предусмотрен блок контроля качества аудита, который содержит следующий набор специальных процедур.

1. Контрольный лист: ключевые даты.
2. Контрольный лист: независимость аудита.
3. Контрольный лист соответствия аудиторского заключения о бухгалтерской отчетности стандартам аудита.
4. Тест наличия рабочих документов по каждой проведенной процедуре и полноты аудиторских доказательств.
5. Соответствие выполненных аудиторских процедур требованиям нормативных актов РФ, внутрифирменных стандартов и инструкций.
6. Соответствие письменной информации (отчета) требованиям нормативных актов РФ, внутрифирменных стандартов и инструкций.
7. Содержание и оформление файлов с рабочей документацией в соответствии с требованиями нормативных актов РФ, внутрифирменных стандартов и инструкций.
8. Итоговая оценка качества аудита.

Для оценки качества аудита в программе применена система критериев и оценок, имеющих суммовое выражение и распределение по весовым долям. Процедуры 1 и 2 проводятся на этапе планирования, последующие – на заключительном этапе.

Применение программы «Audit XP. Комплекс Аудит» позволяет организовать оказание аудиторских услуг в точном соответствии с действующей нормативной базой без разработки собственных внутрифирменных стандартов аудиторской деятельности. Это обеспечивает снижение издержек на организацию аудиторской деятельности в небольших аудиторских компаниях.

Как правило, методика контроля качества, предложенная в программе «Audit XP. Комплекс Аудит», дополняется организационными мероприятиями, предусмотренными во внутрифирменных стандартах аудиторских компаний.

В наши дни общий кризис системы финансового контроля неизбежно приводит к трансформации механизмов и процедур его реализации. По мнению Чая В.Т. [3], «наиболее проблематичным в развитии аудиторской деятельности в нашей стране и в развитии собственно систем контроля качества аудита является отсутствие каких-либо концептуальных основ этого развития, не говоря уже о стройной концепции развития аудиторской

деятельности. По этой же причине нет согласованных действий в принятии решений между исполнительными и законодательными органами власти и СРО по данному вопросу».

С 2015 года в систему национального регулирования аудиторской деятельности неотъемлемой частью вошли Международные стандарты аудита: аудиторская деятельность осуществляется в соответствии с международными стандартами аудита, которые стали обязательными для аудиторских организаций, аудиторов, СРО аудиторов и их работников, а также со стандартами аудиторской деятельности СРО аудиторов.

Порядок признания международных стандартов аудита для применения на территории Российской Федерации должен быть установлен Правительством Российской Федерации не позднее 1 октября 2015 года.

Международные стандарты аудита (МСА) разрабатываются Международной федерацией бухгалтеров (МФБ) - The International Federation of Accountants (IFAC) - всемирной организацией, объединяющей профессиональных бухгалтеров. МСА предназначены для использования по всему миру. Решение о применении МСА принимается на уровне национального законодательства.

Международная федерация бухгалтеров осуществляет деятельность через свои комитеты. Комитет по Международным стандартам аудита и подтверждения достоверности информации - The International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB) осуществляет регулирование аудиторской деятельности, занимается разработкой стандартов аудита.

Комитет по международным стандартам этики для бухгалтеров - The International Ethics Standards Board for Accountants (IESBA) разработал Кодекс этики профессиональных бухгалтеров (Code of Ethics for Professional Accountants). Данный документ является одним из основополагающих документов в аудиторской деятельности и является прототипом российского Кодекса профессиональной этики аудиторов, одобренного Советом по аудиторской деятельности 22 марта 2012 г., протокол № 4.

Кодекс этики профессиональных бухгалтеров состоит из трех частей.

Часть А устанавливает фундаментальные принципы профессиональной этики и описывает концептуальную основу, необходимую для обнаружения угроз соблюдению фундаментальных принципов, оценки значимости обнаруженных угроз и принятия мер предосторожности для их устранения или снижения до приемлемого уровня.

Части В и С рассматривают применение концептуальной основы в определенных ситуациях, содержат примеры мер предосторожности, которые могут быть приняты для устранения угроз, рассматривают ситуации, в которых не существует определенных мер предосторожности для той или иной угрозы. Часть В применяется для публично практикующих профессиональных бухгалтеров, а часть С предназначена для профессиональных бухгалтеров в организациях.

Российский Кодекс профессиональной этики аудиторов практически копирует положения частей А и В, только термин «публично практикующий профессиональный бухгалтер» заменен в нем термином «аудитор». Раздел 290 части В «Принцип независимости при аудиторских заданиях и обзорных проверках» является основой для разработки национальных Правил независимости аудиторов и аудиторских организаций, одобренных Советом по аудиторской деятельности 20 сентября 2012 г., протокол № 6.

Проводя сравнительный анализ положений ФСАД и МСА, содержащих требования к контролю качества работы аудиторских организаций, К.А.Гайдаров [4] рассматривает две пары стандартов:

ФПСАД № 34 «Контроль качества услуг в аудиторских организациях» [5] - Международный стандарт ISQC 1 «Quality control for firms that perform audits and reviews of financial statements, and other assurance and related services engagements» [6] которые устанавливают требования к системам контроля качества работы аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов при осуществлении аудиторской деятельности, ФПСАД № 7 «Контроль качества выполнения заданий по аудиту» [7] и ISA 220 «Quality control for an audit of financial statements» [8], которые устанавливают дополнительные требования к контролю качества при выполнении заданий по аудиту.

Исследователь делает следующие выводы:

1. Цели и область применения стандартов в целом совпадают.
2. Принципиальных смысловых различий в терминах и определениях понятий, приведенных в стандартах ISA 220 и ФПСАД № 7, ISQC 1 и ФПСАД № 34, нет.
3. Общие требования к контролю качества по своему содержанию эквиваленты. Стандарты устанавливают, что система контроля качества услуг аудиторской организации должна определить принципы и процедуры в отношении каждого из следующих элементов:
 - обязанностей руководства аудиторской организации по обеспечению качества услуг, оказываемых аудиторской организацией;
 - этических требований;
 - принятия на обслуживание нового клиента и продолжения сотрудничества;
 - кадровой работы;
 - выполнения задания;
 - мониторинга.

При этом принципы и процедуры контроля качества услуг должны быть документально оформлены и доведены до сведения работников аудиторской организации. Каждый сотрудник должен знать принципы и процедуры контроля качества услуг, а также цели, для достижения которых они установлены, владеть информацией о том, что он несет персональную ответственность за качество услуг и обязан соблюдать установленные

принципы и процедуры. Помимо этого, руководство аудиторской организации должно признать важность обратной связи с сотрудниками по вопросам контроля качества услуг, для чего необходимо поощрять работников высказывать их точку зрения в отношении этих вопросов.

Единственное различие документов - это наличие в Международном стандарте ISQC 1 специальных положений, применимых для малых и средних аудиторских фирм: небольшие аудиторские фирмы могут использовать менее формализованные методы оценивания эффективности работы своих сотрудников.

Также ISQC 1 позволяет малым аудиторским фирмам применять при документировании выполненных заданий менее формализованные способы, в частности, такие как рукописные записи и контрольные листы, что упрощает практическое применение систем контроля качества оказания аудиторских услуг в небольших аудиторских компаниях.

В последние годы усилены контрольные функции государства по соблюдению законодательства и обеспечению надлежащего качества аудиторских услуг.

В соответствии с частью 3 статьи 5 и частью 5 статьи 10 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» и постановлением Правительства Российской Федерации от 15 июня 2004 г. № 278 «Об утверждении Положения о Федеральной службе финансово-бюджетного надзора» Федеральная служба финансово-бюджетного надзора (Росфиннадзор) является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим, в том числе государственную функцию по внешнему контролю качества работы аудиторских организаций, проводящих обязательный аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности, так называемых общественно значимых организаций. Приказом Минфина России от 11.01.2013 № 3н «Об утверждении Административного регламента исполнения Федеральной службой финансово-бюджетного надзора государственной функции по внешнему контролю качества работы аудиторских организаций, определенных Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» регламентирован порядок осуществления внешнего контроля качества работы аудиторских организаций.

Исполнение указанной государственной функции началось в январе 2011 года, проверочная деятельность осуществляется с 2012 года.

Предметом контроля является соблюдение аудиторской организацией требований Федерального закона «Об аудиторской деятельности», стандартов аудиторской деятельности, правил независимости аудиторов и аудиторских организаций, Кодекса профессиональной этики аудиторов.

Контроль осуществляется в форме документарных и выездных плановых, а также документарных и выездных внеплановых внешних проверок. В регламенте определены состав, сроки и последовательность административных действий Росфиннадзора при выполнении данной

функции. Установлены полномочия должностных лиц Росфиннадзора при проведении проверок, осуществляемых в рамках такого контроля, а также права и обязанности субъектов таких проверок.

Государственная функция по осуществлению ВККР аудиторских организаций, возложенная на Росфиннадзор, не носит всеохватывающего характера, а нацелена, прежде всего, на аудиторские организации, оказывающие услуги по проведению обязательного аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности общественно значимых организаций, составляющих ядро финансовой системы Российской Федерации.

Советом по аудиторской деятельности Одобрен «Порядок применения Росфиннадзором мер воздействия в отношении аудиторских организаций» (протокол № 13 от 19.06.2014), которым предусмотрены следующие меры в отношении аудиторской организации, допустившей нарушения правил аудиторской деятельности, могут быть применены следующие меры воздействия:

1) вынесение предписания, обязывающего аудиторскую организацию устранить выявленные по результатам проверки качества ее работы нарушения и устанавливающего сроки устранения таких нарушений;

2) вынесение предупреждения аудиторской организации в письменной форме о недопустимости нарушения правил аудиторской деятельности;

3) вынесение обязательного для исполнения саморегулируемой организацией аудиторов, членом которой является аудиторская организация, допустившая нарушения правил аудиторской деятельности, предписания о приостановлении членства такой аудиторской организации в саморегулируемой организации аудиторов;

4) вынесение обязательного для исполнения саморегулируемой организацией аудиторов, членом которой является аудиторская организация, допустившая нарушения правил аудиторской деятельности, предписания об исключении такой аудиторской организации из саморегулируемой организации аудиторов.

Таким образом, несмотря на общую неоднозначную ситуацию в системе финансового контроля, на всех уровнях – государственном, уровне профессиональных объединений, уровне аудиторских организаций – постоянно ведется всесторонняя работа по организации контроля качества аудита с опорой на концептуальные основы международной практики аудиторской деятельности.

Использованные источники:

1. Арабян, К.К., Давыдова И.В. Аудит как независимая форма финансового контроля: миссия и ожидания пользователей/ К.К.Арабян, И.В. Давыдова // Аудитор.- 2013.- № 10.
2. Маренков Н.Л., Веселова Т.П. Международные стандарты бухгалтерского учета, финансовой отчетности и аудита в российских фирмах. М.: Едиториал, 2003.

3. Чая В.Т. Развитие систем контроля качества аудиторской деятельности: проблемы и решения / В.Т.Чая // Международный бухгалтерский учет.- 2012.- № 3.
- 4.Гайдаров К.А. Сравнительный анализ Федеральных стандартов аудиторской деятельности и МСА: вопросы контроля качества аудиторских организаций/ К.А. Гайдаров // Аудиторские ведомости.- 2015.- № 1.
5. Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности ФПСАД № 34 «Контроль качества услуг в аудиторских организациях», утв. Постановлением Правительства РФ от 22 июля 2008 г. № 557 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
6. International auditing and assurance standards board. Handbook of international quality control. Auditing, review, other assurance, and related services pronouncements. 2013 Edition, Vol. 1.
7. Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности ФПСАД № 7 «Внутренний контроль качества аудита», утв. Постановлением Правительства РФ от 4 июля 2003 г. № 405 (в ред. от 22 июля 2008.) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
8. International auditing and assurance standards board. Handbook of international quality control. Auditing, review, other assurance, and related services pronouncements. 2013 Edition, Vol. 2.

*Федотова Е.С., к.э.н.
доцент
кафедра АХД и аудита
Саратовский социально-экономический
институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Саратов*

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ВНУТРЕННЕГО АУДИТА

В России последние десятилетия характеризуются значительным интересом бизнеса к вопросам внутреннего аудита. Однако известны лишь единичные случаи его практического использования в полной мере, хотя отдельные компоненты внутреннего аудита под иными наименованиями известны довольно давно.

На наш взгляд, российский термин «внутренний аудит» как англоязычное заимствование не в полной мере соответствует характеру его деятельности. Немецкий термин «Interne Revision», означающий в дословном переводе «внутренняя ревизия», более точно соответствует статусу российского внутреннего аудита.

Традиционно выделение трех основных этапов эволюции внутреннего аудита: начального, переходного и современного, каждый из которых характеризуется различными ролью и задачами.

Задачами внутреннего аудита на начальном этапе являлись проверка

бухгалтерской (финансовой) отчетности, сохранности всех видов ресурсов организации, а также выполнения распоряжений руководства организации. Основными потребителями результатов таких проверок являются руководство функциональных отделов. Зачастую на начальном этапе эволюции внутреннего аудита он функционирует в рамках бухгалтерской службы организации с подчинением главному бухгалтеру.

Переходный этап внутреннего аудита характеризуется тем, что наряду с финансовыми проверками системы бухгалтерско-финансового контроля, проводятся проверки системы внутреннего контроля в рамках всей организации. Основными потребителями результатов таких проверок являются наряду с руководителями функциональных отделов высшее руководство в лице генерального директора, финансового директора.

На современном этапе внутренний аудит непосредственно участвует в совершенствовании процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления. Основными потребителями результатов внутреннего аудита на этом этапе являются совет директоров и высшее исполнительное руководство организации, которые определяют направления и задачи их работы. Учитывая, что советы директоров и исполнительное руководство организаций могут ставить различные задачи работы внутреннего аудита, внутренним аудиторам необходимо умение эффективного взаимодействия со всеми потребителями результатов их работы. Однако именно на этом этапе проявляется независимость внутреннего аудита от руководства низшего и среднего управленческого уровня.

Российский внутренний аудит соответствует в основном первому и второму этапу его эволюции в зависимости от сложности организационной структуры организации. При простой организационной структуре внутренний аудит выполняет в основном ревизионные функции, при сложной – оказывает помощь должностным лицам организации качественно выполнять свои обязанности.

Это подтверждает и определение внутреннего аудита, данное в российском правиле (стандарте) аудиторской деятельности, утвержденном в 1999 году (ныне отмененном) – «организованная экономическим субъектом, действующая в интересах его руководства и собственников, регламентированная внутренними документами система контроля за соблюдением установленного порядка ведения бухгалтерского учета и надежностью функционирования системы внутреннего контроля» [1]. Именно в период действия указанного стандарта внутренний аудит практиками часто отождествлялся с ревизией.

Согласно Федеральному правилу (стандарту) аудиторской деятельности № 29 «Рассмотрение работы внутреннего аудита», утвержденному в 2006 году, внутренний аудит – это «контрольная деятельность, осуществляемая внутри аудируемого лица его подразделением

- службой внутреннего аудита. Функции службы внутреннего аудита включают мониторинг адекватности и эффективности системы внутреннего контроля» [2]. Определение внутреннего аудита в действующем стандарте позволяет практикам проводить параллели между внутренним и внешним аудитом.

Можно выделить несколько основных причин, приведших к усилению функции внутреннего аудита в современных условиях:

1. Законодательная. Согласно положениям статьи 19 Федерального закона №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [1] экономические субъекты должны осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни, а экономические субъекты, которые подлежат обязательному аудиту, помимо этого, должны осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности. При выдаче аудиторского заключения по отчетности за 2013 год аудитор будет обязан отразить в аудиторском заключении информацию о наличии и эффективности функционирования системы внутреннего контроля на предприятии.

2. Рост конкуренции, громкие банкротства демонстрируют острую необходимость в прогнозировании рисков, создании долгосрочных стратегий развития, разработке мероприятий по повышению эффективности, помимо контроля финансовой деятельности.

3. Разделение функций владения и управления бизнесом. Все чаще наблюдается разделение данных функций. Собственники больше внимания уделяют стратегическим вопросам развития предприятия, а для решения повседневных задач привлекаются специалисты, в том числе внутренние аудиторы.

Однако зачастую исполнительные органы не всегда имеют ясное представление, зачем нужен внутренний аудит и какие задачи можно решать с его помощью. Они полагают, что внутренний аудит - это ресурс, решающий управленческие задачи по построению системы внутреннего контроля и осуществлению внутреннего контроля в организации. На внутреннего аудитора возлагается выполнение ревизионных функций: проверки целевого характера использования средств, соблюдения внутренних регламентов и т.п. Следствием является то, что внутренний аудит фокусируется на выявлении непроизводительных потерь, злоупотреблений и определении виновных лиц.

Также ошибочно на внутреннего аудитора возлагается выполнение функций проверки ведения бухгалтерского учета и подготовки отчетности, что приводит к дублированию функций внутреннего и внешнего аудиторов, что так же существенно ограничивает роль внутреннего аудита.

Остаются и предубеждения в отношении внутреннего аудита, что внутренние аудиторы не разбираются в бизнесе организации и в специфике бизнес-процессов и являются вынужденной для организации

необходимостью.

С позиции современной практики внутренний аудит должен способствовать эффективному управлению организацией, оперативному выявлению текущих проблем, защите интересов организации и ее собственников, а также давать оценку эффективности и надежности внутреннего контроля.

Другими словами, внутренний аудит направлен на предотвращение неэффективности системы внутреннего контроля на основе мониторинга, в то время как другие формы контроля (ревизия, внешний аудит) заняты выявлением этих сбоев, проявляющихся в недостоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, недостачах, неэффективности использования ресурсов и пр.

Эффективность внутреннего аудита в этом случае неоспорима, но следует учитывать и значительную стоимость на его содержание.

Аннотация:

раскрываются основные этапы развития российского внутреннего аудита, а также причины усиления позиции внутреннего аудита на современном этапе.

Ключевые слова: внутренний аудит, развитие внутреннего аудита, эффективность внутреннего контроля.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете» // Российская газета, № 278, 09.12.2011.
2. Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Изучение и использование работы внутреннего аудита» (одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 27.04.1999 г. протокол № 3) (утратило силу).
3. Федеральное правило (стандарт) № 29 «Рассмотрение работы внутреннего аудита». Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 г. № 696 (с изм. от 25.08.2006 г.).

Федулина А. А.
магистрант, 2-го курса
Северный Арктический Федеральный
Университет им. М. В. Ломоносова
Высшая школа экономики и управления
Россия, г. Архангельск

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ СОСТАВА, СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: Анализ состава, структуры и динамики активов организации позволяет оценить финансовое состояние предприятия на данный момент. Благодаря своевременному и грамотному анализу активов можно предупредить ухудшение финансового положения организации,

увеличить эффективность финансово-хозяйственной деятельности организации в целом и повысить качество управленческих решений. В данной статье рассмотрены основные методические подходы к анализу состава, структуры и динамики активов предприятия, а также подходы Шеремета А. Д., Блатова Н. А., Вахрушиной М. А., Вехоревой А. А. к методике оценки активов, схеме построения аналитического баланса.

Ключевые слова: экономический анализ, методы анализа финансовой отчетности, сравнительно-аналитический баланс

Экономический анализ является основной составляющей любой из функций управления, таких как: прогнозирование и бизнес-планирование; координирование, регулирование, учет и контроль; стимулирование; оценка условий хозяйствования и др. Также экономический анализ можно определить, как самостоятельный вид управленческой деятельности, способствующий принятию верных управленческих решений, играющих решающую роль в стремлении поддерживать бизнес на высоком уровне.

Понятие экономического анализа предопределяет цель анализа состава, динамики и структуры активов организации, сутью которой является оценка тенденций структурных изменений и разработка организационно-экономических механизмов повышения качества их использования. В качестве информационной базы экономического анализа выступают: Бухгалтерский баланс, Главная книга, Приложение к Бухгалтерскому балансу и др.

В научной литературе принято выделять шесть основных методов анализа финансовой отчетности: вертикальный, горизонтальный, трендовый, коэффициентный, сравнительный и факторный. [1, 22]

Рисунок 1. Схематичное представление основных методов анализа финансовой отчетности



При помощи *горизонтального* (или динамического) анализа выявляются абсолютные и относительные отклонения, определяются изменения величин. Проанализировав темпы изменений за ряд лет можно спрогнозировать их значения.

Вертикальный (или структурный) анализ представляет собой изучение структуры итоговых финансовых показателей и дает оценку этих изменений. Вертикальный анализ сглаживает отрицательное влияние процессов инфляции и делает возможным проведение сравнительного анализа с учетом отраслевой специфики. На практике структурный и динамический анализ объединяют (структурно-динамический).

С помощью *трендового анализа* (вариант горизонтального) исследуют динамические ряды. Данный вид анализа дает возможность определять тренд, на основе которого определяют вероятные значения показателей будущих периодов, соответственно, анализируются тенденции развития – проводится перспективный анализ.

Благодаря *анализу коэффициентов* (относительных показателей) на основе данных отчетности рассчитывают различные финансовые коэффициенты, их факторный анализ с определением взаимосвязи и взаимозависимости различных, но логически сопоставимых показателей. Данный метод является наиболее эффективным, так как коэффициенты позволяют наиболее точно выявить стабильные стороны предприятия, определить наиболее значимые направления динамики показателей и уровень влияния факторов на изменение результативного показателя.

Сравнительный (*пространственный анализ*) – это внутрихозяйственный и межхозяйственный метод сравнения показателей предприятия с показателями конкурирующих предприятий и средними по отрасли.

Факторный анализ представляет собой комплексное, системное изучение и измерение воздействия отдельных факторов на результативный показатель с использованием детерминированных или стохастических моделей анализа.

В активе отражаются предметный состав и размещение имущества организации. Основным признаком группировки статей актива баланса считается степень ликвидности, то есть скорость превращения в наличные денежные средства.

Для общей структуры активов и пассивов организации необходимо объединить статьи баланса в более крупные группы по признаку ликвидности (статьи актива) и срочности обязательств (статьи пассива). Анализ ликвидности баланса и оборотных активов необходим для того, чтобы дать оценку способности организации своевременно и полностью рассчитаться по своим обязательствам. При анализе ликвидности баланса

сравнивают средства по активу, сгруппированные по степени их ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения.

Активы предприятия анализируют по балансу применяя один из нижеперечисленных способов:

- анализ непосредственно по балансу без предварительного изменения состава балансовых статей;

- составление уплотненного сравнительного аналитического баланса путем агрегирования некоторых однородных по составу элементов балансовых статей;

- проведение дополнительной корректировки баланса на индекс инфляции с дальнейшим агрегированием статей в необходимых аналитических разрезах. [2, 43]

По мнению большинства ученых, анализ непосредственно по балансу — дело кропотливое и неэффективное, поскольку слишком большое число расчетных показателей не позволяет выделить главные тенденции в финансовом состоянии организации. [2, 359]

Один из основоположников балансоведения в России, представитель советской бухгалтерской мысли, профессор Блатов Н. А. предложил за основу исследования структуры и динамики финансового состояния предприятия брать сравнительно аналитический баланс. Необходимость использования аналитического баланса обусловлена тем, что он систематизирует и сводит воедино расчеты, обычно осуществляемые аналитиком при ознакомлении с балансом предприятия. Схема аналитического баланса включает значительное число крайне необходимых для анализа показателей. Данные показатели характеризуют статику и динамику финансового состояния организации. Такой баланс фактически включает в себя показатели как горизонтального, основанного на изучении динамики показателей и определении их абсолютных и относительных изменений, так и вертикального, изучающего структуру имущества и источники его формирования, анализа. [3, 360]

За основу сравнительно аналитического баланса принимают исходный баланс, формируя его посредством уплотнения отдельных статей и дополняя его показателями структуры, а также расчетами динамики.

Рассматриваемый вопрос нашел свое отражение в трудах таких современных авторов как: Вехорева А. А., Шеремет А. Д., Вахрушина М. А. Рассмотрим более подробно подходы упомянутых авторов к схеме построения сравнительно-аналитического баланса.

Вехорева А. А. предлагает следующую последовательность составления аналитического баланса:

- 1) Проверка соответствия статей баланса нетто-оценке, т.е. исключение регулирующих величин, которые необходимо раскрыть в пояснениях к балансу, чтобы обеспечить действительность баланса до

непосредственного проведения анализа;

2) Для уточнения итога баланса проводят дополнительную очистку баланса от регулирующих статей;

3) Агрегирование однородных статей баланса, их перекомпоновка.

Вахрушина М. А., в свою очередь, предлагает следующую схему построения аналитического баланса:

Таблица 1. Схема построения аналитического баланса Вахрушиной М.А.

Наименование статей	Абсолютные величины		Относительные величины		Изменения			
	на начало года	на конец года	на начало года	на конец года	в абсолютных величинах	в структуре	в % к величине на начало года	в % к изменению итога баланса
1	2	3	4	5	6=3-2	7=5-4	8=6/2*100	9
Актив А ΔA_1 A_n	A_1	A_2	$A_1/B_1 \times 100\%$	$A_2/B_2 \times 100\%$	$A_2 - A_1 = \Delta A$	$\Delta[A_i/B \times 100]$	$\Delta A_i / A_1 \times 100\%$	$\Delta A_i / \Delta B \times 100\%$
Баланс (Б)	B_1	B_1	100	100	$\Delta B = B_2 - B_1$	0	$\Delta B/B_1 \times 100$	100

По мнению Шеремета А. Д. вертикальный и горизонтальный анализ следует проводить основываясь на форме аналитической группировки статей актива баланса по признаку ликвидности

Таблица 2. Аналитическая группировка статей Шеремета А. Д.

Актив баланса	На начало года		На конец периода		Абсолютное отклонение, тыс. руб.	Темп роста, %
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу		
1. Имущество - всего						
1.1. Внеоборотные активы						
1.2. Оборотные активы						
1.2.1. Запасы						
1.2.2. Дебиторская задолженность						
1.2.3. Денежные средства						

Автор утверждает, что горизонтальный (или динамический) анализ показателей данной таблицы позволяет установить их абсолютные приращения и темпы роста. [4, 87]

Среди показателей оценки активов авторы выделяют:

- сумму средств, находящуюся в распоряжении предприятия;
- долю активной части основных средств;
- коэффициент износа (годности);
- коэффициент обновления (выбытия);
- коэффициент соотношения оборотных (мобильных) и внеоборотных (иммобилизованных) средств;
- коэффициент фондоотдачи и оборачиваемости активов;
- коэффициент рентабельности активов.

Рассмотрев взгляды различных ученых к методике оценки активов, можно сделать следующие выводы:

Для анализа имущества организации используют основные методы: динамический, структурный, структурно-динамический, коэффициентный, факторный. Все авторы, упоминаемые в данной статье, выделяют данные методы как основные методы анализа активов организации.

Вехорева А. А., Шерemet А. Д., Вахрушина М. А. поддерживают концепцию родоначальника советской бухгалтерии Блатова Н. А., касающуюся построения сравнительно-аналитического баланса как наиболее достоверной и эффективной информационной базы для проведения структурного и динамического анализа активов предприятия. По мнению большинства ученых, анализ, проведенный на основе сравнительно-аналитического баланса, считается наиболее качественным.

Кроме того, на основе сравнительно-аналитического баланса и финансовых коэффициентов анализируется:

1. виды средств (состав имущества):

- внеоборотные активы (основной капитал, долгосрочные активы, иммобилизованные средства)
- оборотные активы (оборотный капитал, оборотные средства, текущие активы, мобильные средства)

2. структура активов: доля каждого элемента в активах. Специфика деятельности каждого предприятия отражается в структуре имущества. Увеличение удельного веса оборотных средств свидетельствует о положительном сдвиге в структуре активов с финансовой точки зрения, поскольку имущество становится более мобильным, если не снижается «качество» оборотных активов (необходимо проанализировать, за счет чего увеличилась доля оборотных средств).

3. изменения в абсолютных и относительных величинах. Показатели рассматриваются в динамике, а также определяется какие средства изменили общую стоимость активов: превышение темпа роста оборачиваемости над темпом роста внеоборотных средств свидетельствует об ускорении оборачиваемости всех активов предприятия. Соответственно, чем больше средств предприятие вкладывает в активы принадлежащих категории высокого риска (например, неликвиды), тем меньше его финансовая

устойчивость. [1, 45]

Использованные источники:

1. Вехорева А. А. Теория экономического анализа: Учебно-методическое пособие. – Архангельск: ООО «Типография Пресс-Принт», 2009. – 90 с.
2. Гиляровская Л. Т., Вехорева А. А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. – СПб.: Питер, 2003. – 256 с.
3. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Под ред. д.э.н., проф. М.А. Вахрушиной. – М.: Вузовский учебник, 2008. – 463 с.
4. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 415 с.

Федченко В.М.
студент 2го курса
Дудник Т.А.
преподаватель
КУБГАУ
Россия, г. Краснодар

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**

Аннотация: в связи с последними событиями в мировой экономике проблема повышения эффективности сельского хозяйства как никогда актуальна. Социально-экономические проблемы и перспективы развития сельского хозяйства автор статьи рассмотрит на примере Краснодарского края, в котором среди всех субъектов Российской Федерации наиболее прослеживается динамичное развитие агропромышленного комплекса и идет активное социально-экономическое развитие сельского хозяйства.

Ключевые слова: сельское хозяйство, производство, инвестиционная деятельность, тенденции сельскохозяйственной отрасли.

Наш край обладает богатейшими ресурсами сельскохозяйственных земель, в том числе черноземами, площадь которых составляет 4805 тысяч гектаров (это более 4 процентов российских и около 2 процентов мировых запасов); край занимает первое место среди субъектов Российской Федерации по объему производства зерна, сахарной свеклы, плодов и ягод, второе - по производству семян подсолнечника и меда; край занимает второе место среди субъектов Российской Федерации по производству яиц, мяса скота и птицы (в живом весе), третье место - по производству молока, овощей.[1]

В 2014 году на Кубани получен рекордный урожай зерновых и зернобобовых культур. Во всех категориях хозяйств было выращено 12,9 млн. тонн зерна. Этот результат, несомненно, оказал серьезное влияние на решение многих социально-экономических задач. То есть в крае последовательно решается проблема продовольственной безопасности,

повышения финансирования на развитие сельского хозяйства, а также на развитие инфраструктуры муниципальных образований, улучшения жизни населения края.

Вместе с этим нельзя не отметить и проблемные вопросы, тенденции, существующие в сельскохозяйственной отрасли.

Прежде всего, это развитие животноводства. Вместо роста в последние годы в половине муниципальных образований края наблюдается негативная тенденция к уменьшению поголовья всех видов животных и, как следствие, к снижению производства молока, мяса и обеспечению населения продуктами питания.[2]

Существуют проблемы в производстве и обеспечении хозяйств семенами (сахарной свеклы, некоторых зерновых культур, картофеля, овощей, саженцами отечественного производства). Высокая стоимость семян и саженцев импортного производства, установленные санкции к России некоторых стран создают угрозы по приобретению посадочного материала.

Проблемными являются в этой ситуации и вопросы приобретения сельскохозяйственной техники и запасных частей к ней. Российское производство к настоящему времени не обеспечивает сельское хозяйство комбайнами, тракторами, сеялками и другой качественной техникой. Импортная техника стоит дорого и не по карману многим сельхозпроизводителям. И как результат, производительность труда не высокая, потери при уборке урожая имеют место.

Требуется большая работа по внедрению биологической защиты растений, обеспечение сельхозпроизводителей средствами защиты растений от болезней и вредителей, удобрениями отечественного производства.

Серьезной проблемой является поставляемые для сельского хозяйства энергоресурсы. К сожалению, стоимость горючесмазочных материалов продолжает быть высокой и в структуре затрат занимает значительное место.

Вопросы переработки сельхозпродукции в крае требуют новых подходов и решений. Сырья в крае достаточно, чтобы обеспечить новые производства и выпускать много различных видов продуктов питания. Решение этой задачи позволит задействовать новые трудовые ресурсы, в результате возникнет необходимость подготовки кадров и развития сферы дополнительного образования.

Нельзя не отметить как проблему и эффективность работы крестьянских и фермерских хозяйств, индивидуальных предпринимателей. К сожалению, многие из них не создали крепких материально-технических баз, не достигли высокой продуктивности полей и ферм, пашня и сельхозугодия используются не достаточно эффективно.

Определенной проблемой для развития сельского хозяйства является его зависимость от климатических условий. В связи с этим вопросы

поддержки данной отрасли со стороны государства в настоящее время недостаточна (имеется ввиду финансирование различных программ, субсидирование отдельных отраслей, производств и т.д.).

Для развития сельского хозяйства необходимо обозначить приоритетные направления развития этой отрасли в нашем крае:

- развитие зернового хозяйства (за счет повышения урожайности сортов, технологий выращивания, современной техники);
- развитие животноводства (повышение продуктивности, качества и эффективности племенной работы);
- развитие кормовой базы;
- мелиоративные мероприятия и повышение плодородия земли;
- развитие и поддержка семеноводства;
- внедрение технологий точечного земледелия;
- применение спутниковых систем мониторинга состояния посевов;
- повышение конкурентоспособности садоводства и виноградарства;
- создание новых производств по переработке сельхозпродукции;
- развитие малых форм хозяйствования (агротуризм, сельские усадьбы, субсидии ЛПХ и КФХ);
- подготовка кадров для сельскохозяйственного производства;
- развитие социальной сферы сельскохозяйственных районов (образование, культурная и духовная жизнь, медицинское обслуживание, социальная помощь, социальная защита населения)

Для решения этих больших задач требуются огромные инвестиции (капитальные вложения) и одна из задач, которые решают руководители края, муниципальных образований, сельхозпредприятий - это поиск и создание хорошего инвестиционного климата (преференций, эффективных форм налогообложения, субсидирования, грамотного привлечения кредитных ресурсов, уменьшение бюрократических барьеров, мотивация работников задействованных в сельском хозяйстве).

Аграрный сектор экономики края - это 25 % валового регионального продукта, тысячи рабочих мест и множество проектов, способных значительно улучшить социально-экономическое положение на селе, поэтому актуальность рассматриваемых вопросов требует огромных усилий и ответственности, как власти, так и населения для успешного развития сельского хозяйства и повышения уровня жизни населения.

Использованные источники:

1. Закон Краснодарского края от 29 апреля 2008 г. № 1465-КЗ "О Стратегии социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 года.
2. Постановление Законодательного Собрания Краснодарского края « О мерах по увеличению производства молока и мяса и обеспечению мясомолочной продукцией населения в муниципальных образованиях Краснодарского края» утверждено 25.02.2015 г. № 1492 П.
3. Целевая программа «Развитие мясного скотоводства в Краснодарском

крае на 2013 -2015 год» .

4. Приказ Минсельхоз Краснодарского края «Об утверждении ставок субсидий на оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным производителям в области растениеводства» П - № 38 от 04.03.2015 г.

5. Материалы первой конференции по экономике АПК от 28 декабря 2013 года на базе КубГАУ.

6. Постановление Законодательного Собрания Краснодарского Края «Индикативный план социально-экономического развития Краснодарского края на 2013 год и на плановый период 2014-2015 г.»

Филипова Е.М.
студент 4го курса
Ульяновский государственный
технический университет
Россия, г. Ульяновск

ЦЕННОСТНЫЙ ПОДХОД К МАРКЕТИНГУ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Сфера услуг является сферой сложного интерактивного взаимодействия участвующих в ней людей. Однако до сих пор в экономической литературе нет единого мнения по определению самой услуги. Кто-то называет услугой деятельность, не создающую материальных ценностей, кто-то определяет услугу как полезное действие, процесс и т.п. Очевидно, одни услуги должны создавать ценность и быть инструментом для создания ценности.

Ключевые слова: сфера услуг, финансовые услуги, маркетинг финансовых услуг.

Сфера услуг является сферой сложного интерактивного взаимодействия участвующих в ней людей. Однако до сих пор в экономической литературе нет единого мнения по определению самой услуги. Кто-то называет услугой деятельность, не создающую материальных ценностей, кто-то определяет услугу как полезное действие, процесс и т.п. Очевидно одно - услуги должны создавать ценность и быть инструментом для создания ценности.

Ценность чего-либо в обычном понимании трактуется как потребительская ценность, то есть как некая материальная оценка произведенного блага, где воплощена стоимость вложенного труда. Понятие ценности трактуется почти тождественно понятию полезности. Но в эпоху, когда знания и информация становятся главными факторами производства и мир вокруг так стремительно меняется, меняются и понятия ценности и полезности.

Так, ценность стала исключительно субъективным параметром. Это то, что каждый из нас считает важным и существенным для себя, хотя может этого и не осознавать. У каждого человека своя шкала ценностей и этот факт сильно затрудняет продвижение стандартизированных услуг.

Когда всё превращается в товар, главное значение в бизнесе и не только в нем приобретает умение создавать и доставлять ценности, что отличается от традиционного понимания, согласно которому основная цель предпринимательства - прибыль.

В нашей стране наряду с ростом общей сферы услуг растет и сектор профессиональных, в частности, финансовых услуг на рынке ценных бумаг. Конечно, финансовые результаты важны для любой компании, но они – лишь следствие создания ценностей для потребителей. Поэтому самым главным фактором успешной стратегии компании сегодня становится создание и доставка ценностей для потребителей, не ущемляя при этом интересов других заинтересованных сторон.

С маркетинговой точки зрения и позиционирование, и сегментация, и продвижение должны базироваться на ценностном подходе. Маркетинг является одним из ключевых инструментов для обеспечения конкурентоспособности компаний.

Когда происходит обмен между продавцом и покупателем, каждый из них предполагает в результате удачного обмена приобрести более значимую ценность: приобретаемый объект ценности продавцом воспринимается как нечто более ценное, чем подлежащий продаже объект. Аналогичный мотив движет и покупателем.

Таким образом, обмен, осуществлённый в результате свободного волеизъявления обеих сторон, означает увеличение значимой для обеих сторон ценности. Получается, что в результате обмена повышаются ценностные параметры и благосостояние всего общества в целом.

Очевидно, что с маркетинговой точки зрения потребителю не нужен продукт как таковой, ему необходимо решение проблемы, которое может обеспечить тот или иной товар или услуга. Поэтому речь должна идти о так называемом «маркетинге решений» на основе создаваемой потребительской ценности, который может быть построен на тех же принципах, что и маркетинг товаров, но с учетом особенностей услуг.

Очень важным параметром является качество услуг, которое зависит от качества процессов. Если «на выходе» мы получаем услуги не удовлетворяющего нас качества или их вариабельность (изменчивость), значит, произошел сбой в процессах. Чтобы этого избежать, необходимо внедрить процессный подход в управлении, прописать текущие бизнес-процессы и их стандартизировать.

То, что услуги – это процессы, означает, что они не могут быть заранее измерены и проверены с целью подтверждения качества. Учитывая, что каждый потребитель является в своем роде уникальным можно говорить скорее о воспринимаемом качестве услуг каждым потребителем, а не вообще о качестве. Конкурентное преимущество могут получить те компании, услуги которых считаются качественными, которые слывут более надежными и в процессе взаимодействия с которыми нужно тратить меньше

усилий.

Как правило, поставщик услуги является ее частью и не может рассматриваться отдельно от нее. Поэтому на первый план выходят профессиональные качества и особенно, «эмоциональный интеллект» и коммуникативные навыки персонала поставщика услуг. Если клиенту что-то, например, отношение к нему персонала, не понравилось, то он, вряд ли вернется сюда снова. И это еще одно доказательство важности стандартизации и обучения персонала выполнению этих стандартов, чтобы избежать вариабельности качества.

Кроме того, в сфере услуг иная последовательность процессов, чем в производственной сфере. Услуги сначала должны быть проданы, а только потом произведены и потреблены. То есть сначала «продвижение», потом «реализация», и только потом «производство и потребление». Как стартовый этап всего этого процесса «продвижение» имеет кардинальное значение, поэтому должны измениться содержание и технология маркетинга.

Если купленные нами товары, как правило, изготовлены где-то и кем-то, с кем мы никогда не встречались и вряд ли встретимся, то услуги нам оказывает конкретный человек, с кем мы общаемся лично. Самым главным в этом случае становится фактор доверия.

На фондовом рынке фактор доверия имеет огромное значение, особенно если учесть негативный опыт нашего населения, связанный с этим рынком. Для профессионального участника рынка ценных бумаг одним из способов повышения доверия клиента, а значит и успешного продвижения, могут стать меры по повышению осязаемости услуг.

Таким образом, маркетинговая концепция компании, предлагающей финансовые услуги на рынке ценных бумаг, должна быть основана на том, что основным содержанием ее деятельности является создание ценности для потребителя с целью максимизации его прибыли. Роль маркетинга для компании – участника рынка ценных бумаг – состоит в создании новых рыночных возможностей для фирмы в будущем через разработку и продвижение новых «ценных решений» для потенциальных клиентов.

*Филипова Е.М.
студент 4го курса
Ульяновский государственный
технический университет
Россия, г. Ульяновск*

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РАЗВИТИЯ В РОССИИ

Возможности функционирования и развития свободных экономических зон (СЭЗ) в Российской Федерации оцениваются неоднозначно. Российский опыт создания СЭЗ по большей части является неудачным. В погоне за получением льгот по привлечению инвестиций,

местные власти практически не учитывали возможную эффективность функционирования зоны и ее влияние на экономику региона в долгосрочной перспективе. Неудивительно, что подавляющее большинство созданных с начала 90-х гг. СЭЗ фактически прекратили свое существование.

Ключевые слова: налоговые льготы, привлечение инвестиций, свободные экономические зоны.

Возможности функционирования и развития свободных экономических зон (СЭЗ) в Российской Федерации оцениваются неоднозначно. Российский опыт создания СЭЗ по большей части является неудачным. В погоне за получением льгот по привлечению инвестиций, местные власти практически не учитывали возможную эффективность функционирования зоны и ее влияние на экономику региона в долгосрочной перспективе. Неудивительно, что подавляющее большинство созданных с начала 90-х гг. СЭЗ фактически прекратили свое существование.

Однако, вряд ли стоит полностью отказываться от практики создания СЭЗ в будущем. При грамотной политике и учете специфики нашей страны, создание СЭЗ может способствовать ускорению научно-технического прогресса, росту выпуска наукоемкой продукции. При этом необходимо учесть следующее:

1. Нельзя рассматривать СЭЗ как панацею для оздоровления экономики страны в целом (в подавляющем большинстве случаев она может успешно решать локальные и региональные экономические и социальные задачи). Однако для этого в государстве должна быть разработана четкая правовая основа.

2. Неконтролируемый процесс создания разнообразных зон экономического благоприятствования может нарушить баланс между регионами страны. Это особенно опасно для такого крупного федеративного государства как Россия. В этой связи, представляется полезным принятие рамочного федерального закона “О свободных экономических зонах”, который бы четко определял полномочия федеральных властей и властей субъектов РФ в отношении контроля над деятельностью свободных экономических зон (в целях укрепления вертикали власти).

3. Необходимость принятия Федерального закона “О свободных экономических зонах” обусловлена еще и тем, что в России уже официально функционируют СЭЗ, деятельность которых регулируется нормативными документами, принятыми еще в советское время, а также правовыми актами региональных властей.

4. Наиболее привлекательным для России является создание небольших по территории свободных экономических зон преимущественно экспортного производства, требующих меньших начальных капиталовложений, с хорошо развитой инфраструктурой, вблизи от основных транспортных магистралей (или международных аэропортов) и важных мирохозяйственных центров. В таких зонах необходимо

стимулировать производство продукции с повышенной добавленной стоимостью и более высокой степенью наукоемкости.

Ни в отечественной, ни в зарубежной литературе пока не существует единой оценки и даже общепринятого определения СЭЗ. В самой общей форме принято определять СЭЗ как район или часть страны (не обязательно только часть), обладающий выгодным экономико-географическим положением (ЭГП), в котором устанавливаются беспошлинный или льготный режим ввоза и вывоза товаров, определенная обособленность в торговом и валютно-финансовом отношении от остальных районов. Главные признаки СЭЗ – тесная связь с мировым хозяйством, мировым рынком и активное привлечение иностранного капитала. Использование выгод ЭГП реализуется, прежде всего, в том, что свободные экономические зоны, как правило, создаются вблизи морских и речных портов, международных аэропортов, обеспечивающих хорошую связь с мировым рынком.

В СЭЗ устанавливается особый административно-правовой режим. В целях привлечения иностранного капитала вводятся меры, связанные с освобождением от налогов на импорт сырья и оборудования и экспорт готовой продукции, минимальным таможенным контролем, освобождением иностранных инвесторов от уплаты налогов на срок от 5 до 20 лет, отменой ограничений на право собственности.

СЭЗ могут иметь самые разные организационные формы и различное целевое назначение. Среди них выделяются:

- а) свободные таможенные и беспошлинные зоны,
- б) транзитные зоны, расположенные на перекрестках транспортных путей
- в) зоны экспортного производства, ориентирующиеся, прежде всего, на внешние рынки, имеющие наиболее важное значение среди всех видов СЭЗ.

В 1990-1991 гг. по России прокатилась настоящая волна создания всевозможных свободных экономических зон, зон экономического благоприятствования, зон свободного предпринимательства. За этот период постановлениями Совета Министров РФ были созданы 10 из 12 ныне существующих свободных экономических зон федерального значения. В 1994 г. постановлением Правительства РФ была создана свободная экономическая зона в Республике Ингушетия (в 1997 г. была закрыта), в 1995 г. - в Кабардино-Балкарии. В начале 1996 г. был издан федеральный закон “Об особой экономической зоне в Калининградской области” (от 22.01.1996г.), который обеспечил правовое поле функционирования уже существовавшей свободной экономической зоны в области.

Массовое создание СЭЗ в начале 1990-х гг., во многом, объяснялось очевидными преимуществами таких территорий при лоббировании региональных интересов. В частности, для СЭЗ предусматривалась первоочередность осуществления государственной программы

приватизации, а также льготные условия предоставления бюджетных кредитов для финансирования развития региональной инфраструктуры.

За исключением особых экономических зон в Калининградской и Магаданской области, в отношении которых действуют отдельные Федеральные законы, правовое регулирование экономической деятельности в рамках остальных СЭЗ на федеральном уровне осуществлялось на базе Постановлений Верховного Совета РСФСР от 14.07.1990 N 106-1 и 13.09.1990 N 165-1 "О создании зон свободного предпринимательства".

Филиппова А.А.

студент 3 курса

**Национальный исследовательский
Томский политехнический университет**

Россия, г. Томск

ОСОБЕННОСТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ В ОБЛАСТИ БИЗНЕС- КОНСАЛТИНГА С ПОМОЩЬЮ ПРИКЛАДНОГО СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «БИЗНЕС ПАРТНЕРЫ»

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы разработки и внедрения управленческих решений для повышения эффективности работы и привлечения клиентов с применением методологии системного анализа.

Ключевые слова: предпринимательство, управление проектами, системный анализ и принятие решений.

Описание системы

Компания «Бизнес Партнеры» основана в 2010 году для содействия формированию в Томской области социальной, экономической, технологической среды, способствующей развитию системы продвижения предпринимательских и инновационных проектов. Компания специализируется в следующих сферах:

- управление проектами;
 - теория решения изобретательских задач.
- «Бизнес Партнеры»:
- Единственный в СФО партнер Национальной ассоциации управления проектами «СОВНЕТ»;
 - Партнер Международной ассоциации ТРИЗ «МАТРИЗ»;
 - Участник реестра организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства Томской области;
 - Команда сертифицированных специалистов по управлению проектами (IPMA_D, C).

Основные продукты:

1. Курсы по управлению проектами.
2. Сертификация по управлению проектами по международному стандарту IPMA.

3. Симулятор по управлению проектами от компании-партнера.

Целевая аудитория компании (далее ЦА)

Данная организация ориентирована на предоставление услуг для бизнеса, то есть работает на рынке B2B (сокр. англ. "business to business"). В данном случае необходимо учитывать интересы не только конечных потребителей, но и лиц, принимающих окончательное решение о покупке.

У компании «Бизнес Партнеры» есть определенная целевая аудитория, с которой она сотрудничает. В нее входят руководители, менеджеры среднего звена, менеджеры проектов и специалисты, участвующие в реализации проектов. Для более детального рассмотрения необходимо составить портреты нескольких типов клиентов.

Основные целевые группы клиентов:

1. Руководители компании среднего или крупного бизнеса:
 - преимущественно мужчины в возрасте от 30 до 45 лет;
 - получают от менеджеров обработанную информацию, доверяют авторитетным источникам сведений;
 - принимают решения о покупке, основываясь на интересах компании, стремлении увеличить ее доход и статус;
2. Менеджеры среднего звена:
 - как мужчины, так и женщины в возрасте от 30 до 40 лет;
 - получают информацию, как от исполнителей, так и самостоятельно, путем чтения и общения с партнерами, клиентами на мероприятиях;
 - обладают серьезным опытом управления, стремятся к карьерному росту, заранее оценивают выгоду и потери от принимаемых решений;
3. Менеджеры проектов/ специалисты, реализующий проект:
 - мужчины/женщины в возрасте от 30 до 40 лет;
 - получают информацию из разных источников (социальные сети, сайты, телевидение, общение с партнерами и клиентами и т.д.), как в профессиональных, так и в личных целях;
 - активные и амбициозные, поглощают новую информацию для поиска идей и полезного опыта, возможностей к росту, стремятся к конкретному результату своей работы.

Управление проектами - направление, в котором работает компания, еще недостаточно развито в Сибирском федеральном округе, поэтому у нее нет прямых конкурентов в СФО. Учредители рассматривали данное направление как свободную нишу рынка.

Тем не менее, существует угроза со стороны косвенных конкурентов, которыми являются любые консалтинговые компании в Томске.

В Центральном регионе данное направление широко представлено различными организациями: Проектная практика, РМ Expert и т.п.

Проектная часть

В данной части исследования используется методология системного анализа и принятия решений. Основной ошибкой начинающего эксперта

является немедленное применение решений, которые были сформированы при беглом рассмотрении проблемы. Для того чтобы прийти к независимым и наиболее эффективным решениям, необходимо последовательно и полноценно выполнять алгоритм системного анализа.

1. Формулировка проблемы.

Компания «Бизнес партнеры» активно развивается на рынке консалтинговых услуг, что требует дополнительных ресурсов, в результате этого возникает потребность в расширении клиентской базы, повышении эффективности в привлечении и работе с новыми клиентами.

2. Диагностика проблемы.

При более детальном рассмотрении данной проблемы можно определить ее первоисточник. Для этого составляется цепочка вопросов, которые позволят выделить ключевую проблему.

1. Привлечение дополнительных ресурсов для развития.
2. Недостаточный поток клиентов для нового уровня развития.
3. Нет прямого выхода на клиента (направление управления проектами недостаточно развито в регионе).
4. Недостаточная осведомленность потенциальных клиентов о компании, о преимуществах управления проектами, индивидуальная работа по поиску каждого клиента – ключевая проблема.

Компания использует несколько каналов информационного продвижения, среди которых:

1. Официальный сайт
2. Социальные сети (Facebook.com, LinkedIn.com)
3. Сайты партнеров, новостные порталы для размещения новостей о мероприятиях
4. Сайты для размещения профиля компании
3. Составление списка «стейкхолдеров»

Составление списка стейкхолдеров позволяет выделить лица (группы лиц), способных позитивно или негативно повлиять на ход проекта.

1. Руководство.

Руководство заинтересовано в решении проблемы, принимает решения об изменениях.

2. Тренеры (сертифицированные специалисты).

Тренеры играют важную роль в процессе предоставления услуг. От их профессиональных и личных качеств зависит качество услуг, репутация компании. Могут быть как сотрудниками компании, так и приглашенными специалистами. Необходимо учитывать их мнение при организации мероприятий.

3. Организации – заказчики.

Это те организации, в которых решение о сертификации или прохождении курсов для специалистов компании принимается руководством.

4. Клиенты - частные лица.

Они проходят сертификацию и другие услуги индивидуально, в зависимости от личной заинтересованности и профессиональных потребностей (карьерный рост, престиж, навыки).

5. Исполнители.

В данном случае рассматриваются сотрудники, занимающиеся продажами и информационным сопровождением.

6. Организации – партнеры.

Они участвуют в мероприятиях компании, предоставляют поддержку и сотрудничество, финансирование некоторых общих проектов, продвигают образовательные продукты с участием томских коллег.

4. Построение проблемного месива

Таблица 1. Построение проблемного месива с учетом интересов каждого стейкхолдера.

№	Наименование стейкхолдера	Проблема
1.	Руководство	- Недостаточный поток клиентов - Сибирские компании скорее доверяют московским фирмам.
2.	Тренеры (сертифицированные специалисты)	- Снижение дохода (тренер заинтересован не только в конкретной прибыли, но и увеличении стоимости своего времени как эксперта, что повышает его ценность на рынке).
3.	Организации заказчики	- Гарантия результата обучения (необходимо обосновать расходы на сотрудника).
4.	Клиенты - частные лица	- Клиенту трудно довериться томской компании, о которой он мало знает, а в Москве огромный выбор среди подобных фирм. - Получение качественных услуг по приемлемой цене.
5.	Исполнители	- Трудоемкий поиск и индивидуальная работа с каждым клиентом. - Нет гарантии, что после продолжительной работы с контактом он не откажется от приобретения услуги. - Недостаток информации об управлении проектами в массовых источниках.
6.	Организации партнеры	- Неполучение ожидаемой прибыли с продаж продуктов.

5. Выбор конфигуратора

При работе над проектом необходимо выявить области, в которых присутствуют необходимые рабочие понятия и термины, так называемые конфигураторы. В данном случае необходимо использовать языки менеджмента, управления проектами, IT-язык, а также PR.

6. Выявление целей

На данном этапе определяются цели каждого стейкхолдера:

1. Руководство: увеличение потока клиентов.
2. Тренеры: повышение ценности в качестве эксперта, востребованность, увеличение дохода.
3. Организации – заказчики: получение качественных консалтинговых услуг, реальных результатов от вложения средств в сотрудников.
4. Клиенты - частные лица: повышение компетенций, повышение профессионального статуса, карьерный рост.
5. Исполнители: быстрый и легкий поиск клиентов, успешная, эффективная работа с ними.
6. Организации - партнеры: получение ожидаемой прибыли с продаж, надежное и успешное сотрудничество.

7. Формирование критериев

Стоимость:

- время, затрачиваемое на поиск и привлечение новых клиентов;
- затраты на проект.

Качество:

- количество новых контактов (расширение клиентской базы);
- конверсия информационного потока.

Риски:

- неполучение достаточных ресурсов для развития;
- потеря имиджа компании.

8. Построение модели

На данном этапе используется модель черного ящика, в которой выделяются входы и выходы, при этом работа внутри системы остается скрытой, неопределенной.

Цели компании	Система	Новые клиенты
Информация об УП, услугах компании		Новые ресурсы
Поиск клиентов, площадки целевой аудитории		Итоги, результаты, выводы для дальнейшей работы
		Развитие компании

Рисунок 1. Схема работы модели «черного ящика»

9. Генерирование альтернатив

На этапе генерирования альтернатив был использован метод мозгового штурма, который позволяет спонтанно формулировать альтернативы в большом количестве, а потом оценивать их целесообразность в данном проекте и исключить заведомо невыполнимые или абсурдные идеи.

1. Разработка оригинального информационного контента для сайта.

2. Оптимизация сайта под потребности клиента, разработка удобного технического решения для мобильных устройств.
3. Продвижение компании в интернет - пространстве (узнаваемый бренд, интересные статьи, профили компании на различных бизнес - сайтах, регулярное обновление информации).
4. Поиск клиентов в соседних регионах.
5. Таргетированная реклама в социальных сетях (в соответствии с ЦА).
6. Информирование об управлении проектами, об услугах компании на различных мастер – классах, форумах, тренингах.
7. Регулярное размещение партнерами новостей компании.
8. Размещение информации на тех новостных или развлекательных сайтах, где предварительно была выделена большая часть ЦА.

Разработанные решения можно объединить в несколько проектов, каждый из которых удовлетворяет принятым критериям и подлежит дальнейшему рассмотрению.

11. Выбор

Выбор оптимальных решений осуществляется по методу суперкритерия. Для этого проводится оценка весов критериев для проектов.

Таблица 2. Оценка проектов по методу «суперкритерия»

Проект/ Критерий	Стоимость (0,4)	Качество (0,3)	Риски (0,3)	Суперкритерий
«Все включено»	4	10	9	7,6
«Все по минимуму»	10	5	6	7,3
«Выбор»	8	9	8	8,3

Для визуального представления результатов используется графический метод паутины.

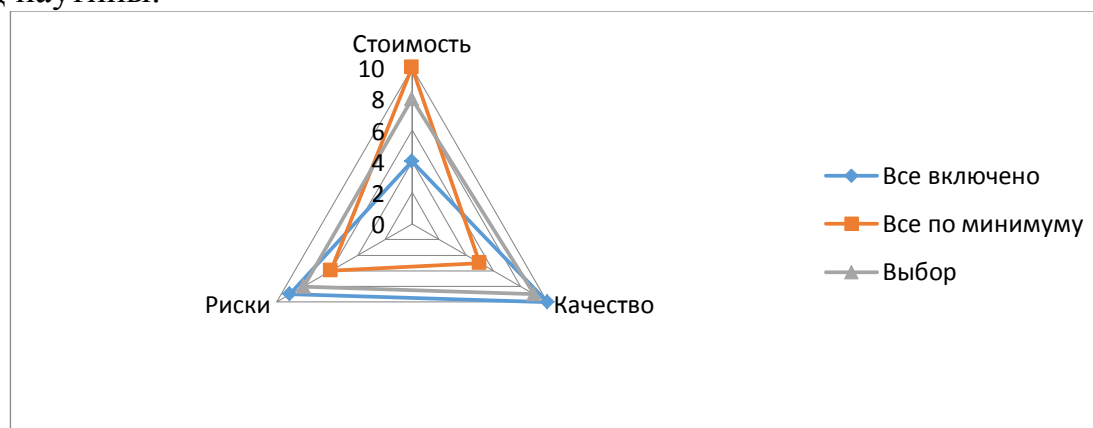


Рисунок 2. Визуализация оценки проектов по методу паутины

Вывод: среди сформированных проектов лучшие показатели по основным критериям у проекта «Выбор», который включает в себя

следующие альтернативы: разработка яркого, продающего контента; оптимизация сайта под мобильные устройства; создание и поддержание профиля на бизнес - порталах; участие в мастер-классах, форумах, тренингах; размещение новостей на сайтах партнеров; исследование и поиск интернет - площадок, на которых присутствует заметная часть ЦА.

Заключение

Благодаря проведению системного анализа значительно расширилось понимание проблемы, процессов внутри организации. По мере выполнения каждого из этапов проекта стала открываться новая информация, позволяющая глубже понять проблему, источники ее формирования и, соответственно, пути решения.

Очень важным оказалось понимание того, что сразу приступить к решению недопустимо, так как при этом могут встретиться значительные препятствия. В целом, технология системного анализа позволяет прийти более осмысленно к самим решениям, а также более точно и эффективно их реализовывать.

Фомина И.Н.

PhD, доцент

кафедра финансов

УОФПБ «Международный университет «МИТСО»

Беларусь, г. Минск

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ УЧАСТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СОСТАВЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: Республика Беларусь участвует в деятельности ООН, ЮНЕСКО, ВОЗ, ВМО, ВОИС, МОТ, ВПС, МСЭ, ИКАО, МАГАТЭ и активно развивает процесс международного правотворчества. Дипломатия Республика Беларусь разрабатывает проекты конвенций, подготавливаемых органами межправительственных организаций и выражает свою позицию по рассматриваемому проекту.

Ключевые слова: межправительственная организация, глобализация, международные экономические отношения, институциональные реформы, экономическая дипломатия, субсидирование, пошлина, импорт, инвестирование.

Правотворческие инициативы Республики Беларусь находили поддержку при разработке и принятии универсальных кодифицирующих конвенций в рамках ООН, а также резолюций Генеральной Ассамблеи ООН по вопросам ее деятельности. В частности, Республика Беларусь еще в составе БССР всегда уделяла особое значение международному правотворческому процессу в области прав человека. По инициативе БССР в универсальных соглашениях по правам человека нашли закрепление такие социально-экономические и политические права, как право на труд, отдых, образование, социальное обеспечение, национальное самоопределение,

участие в управлении государством, равное пользование всеми без различия, в том числе и по признаку пола, одинаковыми правами. Одна из последних инициатив Беларуси, проявленная еще в ходе Всемирного саммита 2005 г., завершилась единогласным принятием Генеральной Ассамблеей ООН 30 июля 2010 г.

Глобального плана действий по борьбе с торговлей людьми, который является практической реализацией белорусской инициативы о формировании глобального партнерства по борьбе с этим социальным злом.

В силу своего членства в той или иной универсальной межправительственной организации Республика Беларусь принимает участие в выработке и принятии решений (в форме резолюций, регламентов и т. д.) по основным вопросам их деятельности на заседаниях органов этих организаций и решений по внутриорганизационным вопросам. Поддерживая посредством голосования ту или иную резолюцию (решение), Беларусь тем самым участвует в формировании внешнего и внутреннего права организации.

Республика Беларусь, заключая договоры с межправительственными организациями, участвует в создании права договоров международных организаций. Так, право договоров межправительственных организаций включает такие соглашения с участием Республики Беларусь, как Соглашение между ООН и Республикой Беларусь о создании Переходного отделения ООН в Минске 1992 г., Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Программой развития ООН 1992 г., Меморандум о сотрудничестве Республики Беларусь и ЮНЕСКО 1998 г. Подписанное в 1995 г. Соглашение о гарантиях с МАГАТЭ предусматривает создание в Беларуси государственной системы по учету, контролю и физической защите ядерного материала. В рамках реализации концепции постепенного участия белорусских граждан в операциях ООН по поддержанию мира (ОПМ) 1 октября 2001 г. в Нью-Йорке подписан Меморандум о взаимопонимании между Республикой Беларусь и ООН в отношении ее участия в системе резервных соглашений ООН [1]. Все внешнеполитические инициативы Республики Беларусь, включая правотворческие, реализуемые в рамках межправительственных организаций, проходят детальную проработку с учетом национальных интересов. В процессе разработки конвенций и резолюций, принимаемых Генеральной Ассамблеей ООН, Республика Беларусь (БССР) постоянно вносила конструктивные предложения позволившие, в конечном итоге, значительно улучшить содержание этих документов.

Беларусь является учредителем Организации Объединенных Наций и белорусская делегация в числе других делегаций, представляющих первоначальных членов Организации, подписала в октябре 1945 года в Сан-Франциско Устав ООН. Принятие Беларуси, не являющейся на тот момент независимым государством, в создаваемую глобальную организацию стало

признанием международным сообществом огромной роли, которую сыграл белорусский народ в деле победы над фашизмом.

Несмотря на значительно более сложную структуру международных отношений, складывающуюся с момента завершения «холодной» войны, ООН продолжает оставаться важнейшей площадкой многосторонней дипломатической деятельности.

Участие в работе ООН и системы ее органов и спецуреждений позволяет Республике Беларусь более эффективно решать задачи внешнеполитического обеспечения процессов развития белорусского государства и модернизации национальной экономики.

В политическом контексте основные усилия направлены на создание через механизмы ООН благоприятных внешних условий, обеспечивающих национальную безопасность, суверенитет и территориальную целостность Республики Беларусь, а также служащих формированию международного авторитета страны.

Данная задача реализуется через ряд инструментов, среди которых основным является продвижение в ООН крупных белорусских внешнеполитических инициатив, таких, как признание многообразия путей прогрессивного развития, создание глобальных партнерств, противодействие торговле людьми и других. Данные инициативы призваны внести свой вклад в решение актуальных транснациональных вызовов, а также в формирование более справедливого мироустройства, основанного на общепризнанных принципах Устава ООН и нормах международного права.

С учетом ясно обозначенных принципиальных подходов Республики Беларусь к набирающим в последнее время силу процессам глобализации, нарастания конфликтных факторов и нестабильности в международных экономических отношениях, важнейшим приоритетом своего участия в ООН наша страна видит укрепление центральной роли Организации в мировых делах. В этой связи Беларусь активно выступает с трибуны ООН против применения односторонних подходов в решении вопросов международного мира и безопасности, против разрушения системы международного права, основанной на Уставе ООН. В последние несколько лет Республика Беларусь стала принимать участие в миротворческих операциях под эгидой ООН, тем самым внося свой собственный вклад в поддержание мира и безопасности на планете.

Этой же цели призваны содействовать усилия Беларуси по проведению институциональных реформ в Организации, прежде всего ее главных органов ООН – Генеральной Ассамблеи, Совета Безопасности, Экономического и Социального Совета. Итогом реформ должно стать наделение ООН, ее органов и учреждений адекватными возможностями для эффективной реализации уставных целей и задач по противодействию глобальным вызовам современности как в политике международной безопасности, так и в социально-экономической сфере.

В экономическом контексте белорусская экономическая дипломатия нацелена на привлечение потенциала и ресурсов ООН для содействия процессам внутреннего развития Республики Беларусь. Основные направления сотрудничества с организациями и учреждениями системы ООН под эту задачу определены в Рамочной программе ООН по оказанию помощи Республике Беларусь на 2011-2015 годы. Документ предусматривает мобилизацию финансовых ресурсов, доступных белорусским реципиентам, в объеме до 490 миллионов долларов США. Кроме того, с рядом учреждений и агентств системы ООН, например, с Программой развития ООН (ПРООН), Детским фондом ООН (ЮНИСЕФ), совместно разработаны отдельные программы, которые детализируют и расширяют соответствующие направления сотрудничества, определенные в Рамочной программе.

Решению задач экономического характера и развития в целом служит участие Беларуси в деятельности ряда специализированных организаций системы ООН – Международного валютного фонда (МВФ), Всемирного банка, Европейской экономической комиссии (ЕЭК), Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) и других. В частности, по линии МВФ в период 2009-2010 годов Беларусь получила кредиты в сумме около 3,5 млрд. долларов США, направленных на поддержание платежного баланса страны. В рамках взаимодействия с Всемирным банком в 2012 году в Беларуси реализуются пять проектов на сумму 400 млн. долларов США, которые используются, среди прочих целей, на развитие промышленной и социальной инфраструктуры, повышение энергоэффективности, решение экологических задач [2].

В целях привлечения потенциала ООН на содействие решению национальных задач в областях гуманитарного, экономического и социального развития Беларусь активно сотрудничает с такими специализированными организациями и учреждениями системы ООН, как Международная организация труда (МОТ), Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ), Управление ООН по наркотикам и преступности (УНП) и другими.

Многие эксперты полагают, что при нынешних подходах белорусских властей к экономике, в случае вступления в ВТО стране придется совсем непросто. Беларусь может столкнуться с рядом серьезных проблем. Среди наиболее очевидных рисков, как правило, ими выделяются следующие: не досчитается доходов в бюджет. Официальная статистика свидетельствует, что за январь-апрель текущего года в Беларуси профицит бюджета – 2,2 трлн. рублей, или 1,3 процента к ВВП. В республике опасаются, что из-за снижения пошлин бюджет Беларуси станет дефицитным и не получит достаточных средства так необходимых для быстро растущих социальных программ; ударит по отечественной промышленности. Как известно, одним из главных условий вступления в ВТО является постепенная ликвидация

субсидирования промышленности. Экономическая модель построена на перекачивании средств из высокорентабельных предприятий в те, которые существуют только для обеспечения населения. Вступление в ВТО грозит постепенным отмиранием многих отраслей. Что может ожидать белорусскую промышленность, аналогом может быть нынешнее состояние украинской экономики. Украина стала членом ВТО еще в 2008 году. По итогам первого квартала 2013 года ее промышленность показала падение на 5%, помимо всего прочего, одной из причин этого резкого снижения является чрезмерная открытость национальной экономики и усиление конкуренции со стороны иностранных производителей, прежде всего, Китая, РФ и Турции.

С другой стороны, в Беларуси достаточно убыточных и устаревших предприятий. Только за январь-май этого года их количество составило более 10% от общего числа, чистая прибыль организаций сократилась на 35%.

Но так же это вызвано высокой себестоимостью и ненадлежащим качеством белорусской продукции. Здесь к месту будет вспомнить историю с МАЗами, которые после вступления в ВТО России и снижения Таможенным союзом на треть импортных пошлин, из-за жесткой конкуренции начал терять свои былые позиции на российском рынке. Так что накопившиеся проблемы по любому придется решать. Не являясь членом ВТО, Беларусь хотя бы может сохранить за отечественными производителями собственный рынок, вступив в эту организацию, его придется открыть со всеми вытекающими из этого последствиями; ударит по пищевой и легкой промышленности. Сегодня государство их защищает высокими тарифами на импортные товары, несложно представить себе, что будет с ними после вступления в ВТО и открытия границ. Во всяком случае, в России в аналогичной ситуации наибольший прирост импорта произошел как раз в сегменте одежды и обуви, продовольствия и сельхозсырья; в зону риска попадет сельское хозяйство. Как известно, в ВТО запрещены меры прямой господдержки сельхозпроизводителей. Значит, при открытии рынка будет сложнее, чем сейчас, решить проблему сбыта той же молочной продукции, уже сегодня на рынке Беларуси картофель из Украины или томаты из Испании стоят дешевле чем белорусские. Выдержат ли конкуренцию продукция местных сельхозпредприятий с теми же курами из Южной Америки или польской свининой? Сделать это будет сложно.

Отметим, прежде всего, что особого выбора – «вступать» или «не вступать» – у Беларуси уже нет. Нет по той простой причине, что она через членство в ТС (Россия уже вошла в ВТО, а Казахстан – вот-вот это сделает) по сути уже находится в ВТО. При этом республика, испытывая на себе все трудности переходного периода России и Казахстана, не получает никакой выгоды и защиты от демпинга со стороны ВТО. Итак, что же может получить Беларусь от участия в этой организации: престижность. Членство в ВТО – одной из самых могущественных международных организаций, объединяющей 158 стран мира – дает Беларуси возможность

интегрироваться в мировую экономику; приток инвестиций. Беларусь для иностранных инвесторов в каком-то смысле даже более привлекательная страна, нежели Россия и Казахстан. Хотя бы потому, что она является самой западной точкой входа на рынок ТС. Значит, вложившись в белорусское производство, инвестор получит доступ еще и к рынкам России и Казахстана. Оправдаются ожидания – не оправдаются, покажет время, но надежда на увеличение ППИ, в случае вступления в ВТО, есть; реформирование экономики и модернизация производства. Согласившись с правилами ВТО, властям придется пойти на реформирование и приватизацию госпредприятий, иначе без субсидий и кредитов они окажутся в плачевном состоянии. А снижение пошлин на импортное оборудование поспособствует технологическому перевооружению местной промышленности; устранение дискриминации белорусской продукции на мировых рынках. ВТО в своих документах декларирует создание равных условий для производителей на рынках стран-участниц этой организации. Став членом ВТО, страна получит возможность жаловаться на недобросовестных импортеров в ее арбитражные органы, будет иметь право на ответные ограничительные меры и т.д.; снижение цен на импорт. Конечно, в первое время из-за снижения пошлин болезненно ударит по местным производителям, но одновременно станет той мерой, которая сможет стимулировать сильные предприятия. Они со временем смогут вписаться в современные требования и повысится качество белорусских товаров (той же легкой промышленности, косметики, продуктов питания и пр.).

Таким образом, членство в ВТО дает хорошую возможность Беларуси интегрироваться в глобальную экономику и воспользоваться ее защитными и антидискриминационными правилами. Но как показал первый год членства России в этой организации, ВТО предоставляет лишь возможности, а как ими воспользуется страна, зависит только от нее самой. В конце концов, тот, кто играет, либо выигрывает, либо проигрывает. А вот проигрывает всегда тот, кто не играет [35].

Активизация усилий Минска по вступлению в ВТО в июне 2009 года происходила на фоне энергетических и торговых войн с Россией, а также ожидаемого в 2010 году введения экспортных пошлин на поставки в Беларусь российских нефти и нефтепродуктов. Но уже 9 июня 2009 года премьер-министры Беларуси, России и Казахстана неожиданно объявили на саммите в Москве, что отзывают индивидуальные заявки на вступление и будут присоединяться к ВТО единой таможенной территорией.

Эти обстоятельства позволяют предположить, что на фоне уменьшения российских дотаций Минск тогда попытался форсированно проскочить в ВТО – ценой существенных уступок – для того, чтобы в качестве члена организации получить доступ в рабочую группу по приему туда России. Это дало бы белорусскому руководству сильный инструмент для шантажа Москвы на предмет экономических преференций, позволив ему тормозить

вступление РФ в ВТО, как это делали Грузия, Молдова, Украина и некоторые другие страны российской рабочей группы.

Использованные источники:

1. Буяшова Т. С. Роль Беларуси в системе региональной безопасности на современном этапе /Беларусь в современном мире : материалы IX Междунар. науч. конф., посвящ. 89-летию образования Белорус. гос. ун-та, Минск, 29 окт. 2010 г. / редкол. : В. Г. Шадурский[и др.]. – Минск : Изд. центр БГУ, 2010. – С.26-27
- 2.Зыбайло А. И. Участие Республики Беларусь в правотворческой деятельности универсальных межправительственных организаций / Беларусь в современном мире: материалы IX Междунар. науч. конф., посвящ. 89-летию образования Белорус.гос. ун-та, Минск, 29 окт. 2010 г. / редкол. : В. Г. Шадурский [и др.]. – Минск : Изд. центр БГУ, 2010. – 303 с.
- 3.Ретроспектива, основные шаги, инициативы, достижения // МИД Республики Беларусью -[http:// mfa.gov.by/ mulateral/ organization/ list/un/ a3eb00078b6ddabb.html](http://mfa.gov.by/multilateral/organization/list/un/a3eb00078b6ddabb.html) 35.Беларусь и ВТО: что выиграют и потеряют граждане страны// Биржевой лидер. -2013. - 22 июля.- <http://www.profi-forex.org/novosti-mira/novosti-sng/belarus-/entry1008172713.html>
- 4.Беларусь и ВТО //МИД Республики Беларусью - <http://www.mfa.gov.by/export/wto/>
5. «Беларусь в современном мире, электронный ресурс. Режим доступа: http://www.fir.bsu.by/ebooks/compilations/Belarus_in_the_Modern_World_2010_10_29.pdf#6. Дата доступа 20.02.2015.

Хабиров А.Р.
студент (магистрант)
ГБОУ ВПО БАГСУ
Россия, г. Уфа

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Малое предпринимательство занимает определенную нишу в системе экономических отношений современного общественного устройства.

С экономической точки зрения «малое предпринимательство» можно рассматривать как группу хозяйствующих субъектов, выполняющих важную роль в решении определенных экономических задач, и потому их деятельность поощряется целой системой мер государственной поддержки.

Малый бизнес является важным элементом рыночной экономики, от степени эффективности развития которого во многом зависят темпы экономического роста страны. Проблема необходимости поддержки малого предпринимательства возникает в настоящее время в России на всех уровнях управления – федеральном, региональном и муниципальном. В ее разрешении видят возможность ускорения происходящего в России процесса модернизации экономики – перевода ее на инновационный путь развития [3,

с. 27].

Таким образом, в настоящее время Россия находится в той стадии, когда есть масса возможностей для создания новых проектов, внедрения инновационных технологий [4, с.22].

Основными направлениями и приоритетами поддержки малого предпринимательства являются:

- финансовая поддержка;
- модернизация производства и внедрение инноваций;
- расширение экспорта;
- развитие специализированной инфраструктуры.

К основным мероприятиям поддержки малого предпринимательства относятся:

1) формирование нормативно–правовой базы, способствующей созданию и развитию предпринимательства;

2) внедрение системы «одного окна» с целью сокращения времени лицензирования и предварительного согласования проектов строительства, при поиске недвижимого имущества в аренду, оформлении разрешительных документов на предпринимательскую деятельность и т.д.

3) финансовая поддержка субъектов малого предпринимательства посредством предоставления предпринимателям:

- а) субсидий на возмещение части затрат по разработке бизнес–планов, а также части процентных ставок по кредитам;
- б) гарантий и поручительств за счет средств гарантийного фонда;
- в) бюджетных кредитов и бюджетных инвестиций на замену и модернизацию оборудования, совершенствование технологических и внедрение инновационных процессов;

4) имущественная поддержка субъектов малого бизнеса с целью удовлетворения их растущих потребностей в нежилых помещениях, отвечающих современным качественным, технологическим и функциональным требованиям;

5) формирование эффективной системы информационной поддержки малого предпринимательства посредством проведения просветительской работы в области финансовой грамотности начинающих и действующих предпринимателей (круглые столы, конференции, участие в СМИ);

6) содействие формированию благоприятной социально–психологической среды для малого предпринимательства.

Кроме того, в 2015 году малые и средние предприятия также получают полноценный доступ к закупкам субъектов естественных монополий, госкомпаний, госкорпораций и организаций с государственным участием, которые проводятся в соответствии с Федеральным законом от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»[1].

В отличие от заказов, размещаемых государственными и

муниципальными органами, ранее соответствующие процедуры детально урегулированы не были. Теперь же этому посвящено отдельное постановление Правительства РФ от 11 декабря 2014 года № 1352 «Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» [2], вступающее в силу с 1 июля 2015 года.

Особую роль в отношении оказания помощи малому бизнесу играет специальная инфраструктура – это разнообразные организации, содействующие предприятиям малого бизнеса. Они могут быть разделены на три группы:

1) государственные – специализированные комитеты областных и муниципальных администраций, городские центры занятости, городские и областные фонды поддержки предпринимательства и т.д.;

2) некоммерческие – партнерства, ассоциации, союзы предпринимателей, специализированные фонды поддержки, организованные донорскими международными организациями, региональные торгово-промышленные палаты, технопарки и пр.;

3) коммерческие – лизинговые, консалтинговые, маркетинговые компании, информационно-аналитические центры, банки.

Таким образом, в настоящее время в Российской Федерации развитию малого предпринимательства уделяется пристальное внимание, поскольку именно данный сегмент национальной экономики позволит обеспечить не только финансовую самостоятельность бюджетной системы государства, но и стабилизировать рынок труда и занятость населения.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» // Собрание законодательства РФ. - 2011. - № 30 (часть I). - ст. 4571.
2. Постановление Правительства РФ от 11 декабря 2014 года № 1352 «Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» // Собрание законодательства РФ. - 2014. - № 51. - ст. 7438.
3. Власов И.П. Государственная финансовая поддержка малого и среднего предпринимательства // Финансы и кредит. - 2009. - № 9. - с. 22-28.
4. Перечнева И.В. Анализ инвестиционной активности бизнеса // Эксперт-Урал. - 2012. - № 48. - с. 22-23.

*Хабиров А.Р.
студент (магистрант)
ГБОУ ВПО БАГСУ
Россия, г. Уфа*

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Предпринимательская деятельность - важнейшее звено рыночной экономики, обеспечивающее экономический рост, производство разнообразных товаров, призванных удовлетворить количественно и качественно изменяющиеся потребности общества, различных его слоев и индивидов.

Малое предпринимательство — неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйства, без которого экономика и общество в целом не смогут нормально существовать и развиваться [2, с. 183]. Кроме того, в современной рыночной экономике развитие малого бизнеса является главным фактором создания конкурентоспособной экономики и государства в частности.

Именно поэтому государство все больше внимания уделяет проблемам малого предпринимательства, которое в свою очередь, играет огромную роль в развитии экономики.

В экономически развитых странах число малых и средних предприятий достигает 80–99 % от общего числа предприятий, в этом секторе сосредоточены две трети экономически активного населения, производится более половины валового внутреннего продукта.

В России возможности малого бизнеса пока ещё используются не в полной мере. По статистическим данным, имеет место порядковое различие в численности малых предприятий между развитыми странами и Россией.

Следует отметить, что малое предпринимательство играет важную роль в развитии нашей страны, в связи с решением многих социальных проблем. Сюда можно отнести и создание дополнительных рабочих мест, что влечет рост занятости населения, формирование «среднего класса», увеличение объёмов выпускаемой продукции, поступление налогов в бюджет всех уровней.

Преимуществами малого предпринимательства перед крупными компаниями являются: относительно невысокие расходы при осуществлении деятельности, в особенности, на управление, возможность индивида самому реализовать свои идеи, способность быстро вводить изменения в продукцию и в процесс производства в ответ на требования внешней среды, более высокая оборачиваемость собственного капитала, более быстрая адаптация к местным условиям хозяйствования, независимость действий малых предприятий, гибкость и оперативность в принятии и выполнении принимаемых решений.

Также отличительной чертой собственников малых предприятий

является высокий уровень личной мотивации в достижении успеха и инвестирование сбережений.

Малое предпринимательство - это совокупность независимых мелких и средних предприятий, которые выступают экономическими субъектами рынка. Эти предприятия не входят в состав монополистических объединений и занимают по отношению к ним в хозяйственном отношении подчиненное или зависимое положение [3, с. 142].

По официальным данным, на 1 января 2013 года в России насчитывается около 2,5 миллионов действующих малых предпринимателей. Основная часть приходится на оптовую и розничную торговлю, а также ремонт. Меньшая часть приходится на сферы транспорта, недвижимости и сельского хозяйства [4, с. 98].

Малое предпринимательство в Российской Федерации испытывает серьезные трудности, для преодоления которых необходима последовательная работа, прежде всего, по дальнейшему совершенствованию законодательства, финансовой поддержки малого бизнеса, повышению эффективности региональных программ развития малого и среднего предпринимательства, по регулированию экономики, устранению административных барьеров и преодолению коррупции.

Одной из таких трудностей в настоящее время является проблема непосильных страховых взносов.

По этой причине многие малые предприятия вынуждены закрываться. Еще одной проблемой при взаимодействии государства и малого бизнеса являются юридические сложности при открытии частного предприятия.

С 1 января 2008 года действует Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [1], положения которого направлены на реализацию установленного права граждан на свободное использование своих способностей и имущества для осуществления предпринимательской и иной не запрещенной экономической деятельности. Он определяет общие положения в области государственной поддержки и развития малого предпринимательства в Российской Федерации, устанавливает формы и методы государственного стимулирования и регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства.

Поддержка малого предпринимательства согласно Федеральному закону «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» осуществляется по следующим направлениям:

- финансовое - выделение средств из бюджетов;
- имущественное - передача во владение или пользование земельных участков, зданий, сооружений, оборудования, транспортных средств;
- информационное - создание специальных информационных систем;
- консультационное - создание специальных консультационных организаций или компенсация затрат;

- в области подготовки и повышения квалификации работников;
- в области инноваций и промышленного производства;
- в области ремесленной деятельности;
- субъектам, занимающимся внешнеэкономической деятельностью;
- субъектам, осуществляющим сельскохозяйственную деятельность.

Государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется в соответствии с Федеральной программой государственной поддержки малого предпринимательства, региональными (межрегиональными), отраслевыми (межотраслевыми) и муниципальными программами развития и поддержки малого предпринимательства, разрабатываемыми соответственно Правительством Российской Федерации, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления.

Так, к примеру, в 2013 году государство выделило на поддержку малого предпринимательства 21 миллиард рублей.

Большое значение в развитии системы поддержки малого предпринимательства имеет сотрудничество государственных органов исполнительной власти с международными организациями. В рамках «Проекта поддержки предприятий» Всемирного банка частично осуществляется финансирование предприятий малого бизнеса. Основная цель проекта - поддержка реструктуризации российских предприятий путем прямого предоставления долгосрочных кредитных ресурсов для обновления основных фондов.

В нашей стране государство и малый бизнес долгое время были врагами, особенно в советский период, в настоящее время государственные органы и предприниматели стараются найти точки соприкосновения, которые позволят привести взаимоотношения в более цивилизованный вид.

Таким образом, говоря о важности развития малого бизнеса как фактора улучшения социально-экономической стороны государства необходимо, чтобы малое предпринимательство стало одним из приоритетных направлений государственной политики, в связи с тем, что оно оказывает существенное влияние на прогресс малого бизнеса, формирование среднего класса, снятие социально-экономической напряженности, способствует насыщению рынка товарами и услугами, а также способствует созданию новых рабочих мест, развитию конкуренции и стабилизации цен.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. - 2007. - № 31. - ст. 4006.
2. Гражданкин В. А. Становление и развитие малого предпринимательства в России // Экономика. - 2009. - № 2. - с.182-185.
3. Мягков П.А. Малые предприятия. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 156 с.

4. Шулус А. Субъекты малого предпринимательства и система его государственной поддержки. // Российский экономический журнал. - 2012. - №6. - 107 с.

Хадиуллина А.Н.

студент

Васильев В.Л.

научный руководитель

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет

Россия, г. Елабуга

ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ЗА СЧЕТ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ «LEAN PRODUCTION»

Бережливое производство (от англ. lean production) – система управления производственным предприятием, базирующаяся на непрерывном желании к устранению (минимизации) всех видов издержек. Бережливое производство подразумевает привлечение в процесс оптимизации бизнеса каждого работника и максимальную ориентацию на потребителя, базирующаяся на принципах маркетинга фирмы «Тойота» [1].

Актуальность данной темой определяется потребностью увеличения производительности работы, усовершенствования свойств, минимизация недостатков без дополнительных расходов. Высокая эффективность – источник стабильного финансового роста.

Тем не менее в настоящий период эффективность в России по – прежнему невысокая: в среднем, как известно, она составляет лишь 26 % от уровня производительности в США. Правительство России поставило рост производительности в качестве одной из главных вопросов, без которой РФ не сможет к 2020 г. увеличить ВВП на душу населения в два раза. Осуществление данной миссии потребует ежегодного роста производительности труда примерно на 6 %.

Имеются следующие важные группы проблем, определяющие неуспеваемость России от США по производительности. Рассмотрим некоторые из них:

1. Неэффективная организация труда. Данная группа объясняет от 30 до 80 % отставания в производительности. Для отечественных предприятий свойственны такие несовершенства, как маленький уровень автоматизации, присутствие лишних функций и действий, а также недостаток навыков управления программами.

2. Устаревшее оборудование и неэффективные технологические процессы. На долю данной группы в разных секторах экономики приводится от 20 до 60% отставания.

3. Структурные особенности российской экономики. Данная группа имеет меньшую значимость, что объясняется 5-15% отставанием. К структурным отличительным чертам принадлежат, к примеру, сравнительно

небольшой размер розничных кредитов и вкладов из-за невысокого уровня дохода в России или традиционно сформировавшаяся нехватка сталепрокатных мощностей и, как результат, невысокая доля продукции [2].

Увеличение производительности потребует общих усилий страны и предприятий по заключению более значимых проблем. Одной из подобных проблем является осуществление проектов увеличения операционной производительности.

Избыточные и часто устаревшие принципы и нормы, и кроме этого излишне бюрократизированные операции получения согласований сокращают результативность бизнес – процессов. Российские компании могут существенно увеличить степень производительности даже без каких – либо изменений. Этого можно достичь через проект по увеличению операционной эффективности, основанных на использовании основ «бережливого производства».

Выделим основы системы lean production:

1. Главное, что необходимо установить – это, что формирует ценность продукта с точки зрения конечного покупателя. В учреждениях может воплощаться масса операций, которые незначительны для потребителя. Лишь в этом случае, когда компания понимает, что нужно для потребителя, она может установить те действия, которые имеют ценность для потребителя.

2. Обозначить все нужные действия в цепочке производства продукции и устранить утраты. В целях оптимизации деятельности и раскрытия издержек нужно подробно изложить все действия от момента получения заказа, вплоть до поставки продукта покупателю. Из – за этого можно установить возможные способности с целью усовершенствования действий.

3. Необходимо перестроить действие в цепочке изготовления таким образом, чтобы они показывали собой поток трудов. Действие в процессах нужно сконструировать таким способом, чтобы между операциями не было ожиданий, простоев либо иных потерь. Данные действия могут потребовать перепроектирования движений или использование новых технологий.

4. Стремиться к идеальности за счет непрерывного уменьшения лишних операций. Осуществление организации бережливого производства не может быть разовым событием. Взявшись за введение данной организации нужно всегда улучшать работу за счет отыскивания и ликвидации потерь [3].

В каждой компании случаются большие потери, которые приводят к уменьшению производительности. Данные потери представляют собой действия, не доставляющие ценности конечному потребителю. В том случае, если компания обнаружит и ликвидирует подобные утраты, то тогда данные действия дадут ей возможность увеличить результативность и тем самым снизить цену продукта для конечного потребителя.

Целью компании, которая внедряет систему бережливого производства, состоит в уменьшении операций, не приносящих ценности. Данные действия дадут возможность существенно сократить производственный кругооборот и уменьшить конечную стоимость товара.

Многие инструменты бережливого производства могут использоваться и по отдельности, но в объединенном сочетании они дают существенные результаты. Сочетание методов, инструментов и раскладов поддерживает и увеличивает эффективность друг у друга, из-за этого сама концепция lean становится более эластичной.

Бережливое производство (Lean production) начала распространяться на компаниях России не так давно, в случае сопоставления ее с иностранными коллегами – еще несколько лет назад о нем знали единицы, и то преимущественно в консалтинговых и преподавательских сферах. В настоящее время данная система управления стала необходимой частью производственных систем множества фирм – как лидеров российской экономики, таких как группа ГАЗ, Русал, КАМАЗ, Росатом, ТВЭЛ, так и многих других – как крупных, так и небольших компаний. Их достижения стали стимулом для начала использования вначале избранных инструментов (к примеру, 5С), а позже и целенаправленной деятельности по построению успешного производства по принципам lean для многих российских фирм.

Так, формирование рабочих мест по системе «5С» приносит позитивные результаты. На Елабужском УПС, рационально распределив оборудование, было освобождено двухэтажное здание и на 19% сокращена зона объекта. А впоследствии замены насосных аппаратов, сократилось энергопотребление, что минимизировало рабочие расходы и соответственно уменьшилась первоначальная стоимость подготовки нефти.

В НГДУ «Лениногорскнефть» для управления бурением скважин сформирован видео-центр.

Видеорегистраторы введены на буровых абсолютно во всех бригадах УК «Татбурнефть». В режиме онлайн сотрудники отдела технологического обслуживания и организации бурения скважин наблюдают за производственным процессом и при надобности дают рекомендации по уменьшению аварий и непроизводительных работ. Обнаруживаются простои, вне плановой деятельности, нарушения при строительстве скважин. Время непроизводительных работ сокращено втрое, простои бригад и время ремонтных работ – в два раза. Контроль дает возможность избежать опасные ситуации, а в случае аварии -- моментально принять меры по их ликвидации и раскрывать причины.

Время на устранение аварий за год (после принятия lean) снизилось с 2289 до 1512 часов. Совокупное снижение потерь – более 3 тысяч часов. С учетом стоимости часа функционирования бурового станка – это более 70 миллионов рублей экономии [4].

Бесспорно, введение концепции lean на каждой конкретной фирме

будет содержать свои собственные особенности, сопряженные с сформировавшийся структурой производственных отношений.

Таким образом, можно уверенно заявлять, что введение бережливого производства на предприятие даст возможность сформировать концепцию фирмы и управлять исследованием продукта, производственными операциями, взаимоотношениями с поставщиками и покупателями, при котором продукция производится в точном соответствии с запросами потребителей и с меньшим количеством дефектов. При использовании системы бережливого производства в случае постоянного объема выпуска продукции, как правило, необходимо в два раза меньше расходов труда, производственных площадей и финансовых вложений, в несколько раз меньше времени на изготовление новой продукции и осуществление заказов, товар выпускается партиями меньшего объема, снижается процент недостатков (дефектов) и объемы запасов. В целом применение системы бережливого производства дает большие результаты, а главное преимущество системы в том, что она на 80% состоит из организационных мер и только 20% составляют инвестиции.

Использованные источники:

1. http://www.kpms.ru/General_info/Lean_Production.htm
2. <http://www.creativeconomy.ru/articles/31017/>
3. <http://www.up-pro.ru/shop/lean.html?gclid=CObp3szB6cMCFeHhcgodcIUAFg>
4. http://www.up-pro.ru/library/production_management/kaizen/b9b94a613b328fc3.html

Халимова А.М.

студент 6 курса

*ФГБОУ ВПО Башкирский государственный
аграрный университет*

Хатмуллина Л.Р., к.мед.н.

соавтор

Россия, г. Уфа

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В ДОШКОЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ

Происходящие изменения в системе дошкольного образования обусловлены объективной потребностью в изменениях, адекватных развитию общества и образовательной системы в целом. Требования к современному образованию и социальный заказ ставят образовательные учреждения перед необходимостью работать в режиме развития.

Основным механизмом деятельности развивающегося образовательного учреждения является поиск и освоение инноваций, способствующих качественным изменениям.

Так Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года стратегической целью государственной политики в

области образования выдвигает «...повышение доступности качественного образования, соответствующего требованиям инновационного развития экономики», а результатом образования должно стать «...формирование таких базовых компетентностей как информационная, коммуникативная, самоорганизации и самообразования». Эти требования обуславливают активное развитие инновационных процессов в сфере образования, в том числе и дошкольного, которому согласно Заявлению «Образование для инновационных обществ в XXI веке», сделанному странами-участницами на Саммите Большой восьмерки в июле 2006 года, впервые в истории придается «... приоритетное политическое значение» [1].

Совершенствование всех сторон деятельности дошкольного образовательного учреждения возможно лишь при условии ясного видения руководителем основных направлений профессионального роста всех специалистов. В системе образования меняется представление о профессионализме.

В частности, в 2012 году ускорено решение проблемы нехватки мест в детских садах. Для детей старше трёх лет, также повышают уровень оплаты труда работающих с детьми преподавателей и воспитателей. [2].

Приоритетными направлениями инвестиционных расходов в отчетном году стали расходы на решение таких стратегических задач, как увеличение количества мест в дошкольных образовательных учреждениях путем строительства новых детских садов, развитие и модернизация жилищно-коммунального хозяйства, в том числе обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства, сокращение незавершенного строительства, развитие районов Зауралья и Северо-Востока. Особое внимание, по-прежнему, уделялось переселению жителей из ветхих и аварийных домов [1].

В этой связи, как и в предыдущие годы, более 85% расходов, осуществленных в рамках республиканской адресной инвестиционной программы, муниципальных инвестиционных программ на 2013 год, направлено на реконструкцию и строительство объектов социального назначения. Также бюджетные инвестиции направлены на строительство и реконструкцию природоохранных объектов и объектов водного хозяйства республики, поддержку агропромышленного комплекса, укрепление материально-технической базы транспортного комплекса, реализацию мероприятий в области национальной безопасности и правоохранительной деятельности, решение других общегосударственных вопросов и вопросов в области национальной экономики [5].

В республиканской системе образования внедряются новые образовательные стандарты, предполагающие изменение содержания образования. За последние три года на реализацию Комплексов мер по модернизации системы общего образования Республики Башкортостан было направлено около 4,7 млрд. рублей.

Задачи по повышению заработной платы работников сферы образования в соответствии с указами Президента Российской Федерации на 2013 год выполнены. Средняя заработная плата педагогических работников организаций общего образования составила 23929,6 рублей (при целевом значении 22954,0 рублей), дошкольного образования – 19445,3 рублей (18745,2 рублей), дополнительного образования детей – 17985,0 рублей (17215,0 рублей). [6].

Особое внимание нужно уделить дошкольным учреждениям, в том числе поддержать создание частных учреждений подобного рода. Многие барьеры, мешающие их развитию, Правительством уже устранены. Повсеместно открывать надомные, малокомплектные детские сады, группы продлённого дня, а значит, предоставить родителям возможность выбора дошкольного учреждения без очередей [4].

Большинство сотрудников совершенствуются на своем рабочем месте. Совершенствование через изучение новых возможностей, которые им предоставляет их начальство, так же хорошо, как и шанс научиться новому и приобрести опыт в организации. Поэтому предоставление сотрудникам возможностей действовать, обучаться и профессионально расти – сильный стимулирующий фактор. Это демонстрирует работникам, что руководство им доверяет, уважает их и принимает близко к сердцу их интересы.

Для успешного осуществления процесса модернизации система образования нуждается в специалистах, владеющих современными методами управления педагогическими коллективами, исследованиями и разработками, способными эффективно работать на рынке нововведений.

Доведение к 2018 году средней заработной платы преподавателей и мастеров производственного обучения образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования, работников учреждений культуры до средней заработной платы в соответствующем регионе [3].

В этой ситуации особенно важна профессиональная компетентность, в основе которой лежит личностное и профессиональное развитие педагогов и управленцев. Процесс обновления образования организуется людьми. Следовательно, его проектирование, запуск и поддержка будут тем эффективней, в какой мере организаторы инновационной деятельности опираются на достижения науки и потребности общества.

Любые же инновационные преобразования в первую очередь связаны с людьми, в данном случае с группами людей, так называемыми педагогическими коллективами. Исследования показывают, что только в профессионально зрелом педагогическом коллективе, благодаря атмосфере сотрудничества и взаимопонимания, создаются условия для эффективной деятельности каждого из его членов, что способствует повышению качества предоставляемых образовательных услуг [5].

Как известно, работа с персоналом – одна из сложнейших в

деятельности любой организации. Рациональное управление человеческими ресурсами обеспечивает успешное выполнение задач, стоящих перед образовательным учреждением. В современных условиях знания, опыт, навыки, инициатива и предприимчивость персонала организации становятся все более важным стратегическим ресурсом. Это выдвигает на повестку дня требование непрерывного развития персонала, которое позволяет достичь не только высоких результатов, но и создает благоприятный климат в коллективе, повышает заинтересованность работника в труде. Политика развития персонала направлена, прежде всего, на обеспечение возможностей непрерывного обучения для улучшения исполнения своих обязанностей [2].

Таким образом, можно сделать вывод, что в дошкольном образовательном учреждении целесообразно проводить целенаправленную кадровую политику по всем направлениям работы с персоналом. Это должно делаться с учетом специфики дошкольного образовательного учреждения, с проведением адаптации традиционных методов управления персоналом к ее условиям.

Использованные источники:

1. О стратегии социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2020 года Постановление Правительства Республики Башкортостан от 30 сентября 2009 г. N 370 [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/935117825>
2. Послание Президента Путина В.В. 2012, 2014 года [Электронный ресурс]: - Режим доступа <http://www.kremlin.ru/transcripts/17118>
3. О мероприятиях по реализации государственной социальной политики Указ Президента РФ от 7 мая 2012 года N 597 [Электронный ресурс]: Режим доступа <http://onf.ru/2013/10/09/majskie-ukazy-vladimira-putina/>
4. Официальный сайт Министерства экономического Развития Российской Федерации [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>
5. Официальный сайт Правительства Развития Республики Башкортостан [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.bashkortostan.ru/>
6. Официальный сайт Министерства экономического Развития Республики Башкортостан [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://minecon.bashkortostan.ru/activity/development/results/>

*Хамзина О.И., к.э.н.
доцент
кафедра бухгалтерского учета и аудита
Иголина Т.В.
студент 5 курса
экономический факультет
Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина
Россия, г. Ульяновск*

ОСОБЕННОСТИ АУДИТА РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ ПО НАЛОГУ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

В статье рассматриваются особенности аудита расчетов с бюджетом по налогу на доходы физических лиц. Приводятся основные цели, задачи и источники информации аудита расчетов с бюджетом по налогу на доходы физических лиц.

Ключевые слова: аудит, налог на доходы физических лиц, налоговая отчетность, проверка, аудиторские процедуры.

В настоящее время российские организации испытывают острую необходимость в качественной проверке правильности исчисления и уплаты налогов. Проверка налоговой отчетности является фактором повышения достоверности всей финансовой отчетности организации и минимизация налоговых рисков.

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) один из самых распространенных налогов современности. Его платит все работающее население страны. НДФЛ является одним из основных источников формирования государственного бюджета и регулятором доходов разных социальных групп населения.

В сфере исчисления НДФЛ очень часто фиксируются грубые финансовые нарушения, влекущие за собой тяжелые последствия, как для отдельных предприятий и граждан, так и для всей страны в целом.

Целью аудита расчетов с бюджетом по НДФЛ является установление правильности определения налогооблагаемых баз и соответствия порядка исчисления этого налога требованиям налогового законодательства.

В задачи данного аудита входит оценка:

- систем синтетического и аналитического учета расчетов по этому налогу;
- формирования налоговой базы и отсутствия неправомерно исключенных выплат: определить правильность определения сумм, не подлежащих налогообложению по НДФЛ; провести оценку неправомерно исключенных выплат;
- правильности применения налоговых ставок и льгот;
- отражения налоговых обязательств перед бюджетом в бухгалтерской и налоговой отчетности;

- соблюдения налогового законодательства при формировании налоговой базы;
- полноты и своевременности уплаты в бюджет налогов.

После определения целей и задач для проведения аудита расчетов с бюджетом по НДС на предприятии необходимо выяснить, что же собой представляет сам объект аудиторского исследования. Если рассматривать налоговые платежи как объект аудиторской проверки, то при оценке их качественных и количественных характеристик следует иметь в виду, что:

- по виду налоги представляют собой расчеты, осуществляемые с бюджетом;
- расчет налогов – это постоянный процесс на протяжении всего времени деятельности предприятия, поэтому анализ будет зависеть от целей аудиторской проверки;
- по характеру оценки состояния налоги относятся к объектам с количественными характеристиками;
- по продолжительности нахождения в поле деятельности аудита налоги постоянно находятся в поле зрения аудиторского внимания.

Общий план аудита служит руководством в осуществлении программы аудита. В процессе работы в план могут быть внесены изменения, но их причины должны документироваться.

В общем плане указаны ожидаемый объем, графики и сроки проведения аудита, подготовки отчета и аудиторского заключения. При расчете сроков проверки учитываются реальные трудозатраты, уровень существенности и аудиторский риск. Кроме того, в общем плане предусматривается: численность и квалификация аудиторов в аудиторской группе; распределение аудиторов в соответствии с их профессиональными качествами и должностными уровнями по конкретным участкам аудита; инструктирование всех членов команды; документальное оформление особого мнения члена аудиторской группы и т.д.

Программа аудита является развитием общего плана аудита и представляет собой детальный перечень аудиторских процедур, необходимых для практической реализации плана аудита.

Программа аудита выполняет две функции: подробная инструкция проведения аудита; средство контроля качества аудита.

Аудиторская программа включает в себя график работы аудиторов, контроль работы по аудиту, определение численности и обязанностей персонала, разработку тестов операций, использование аналитических процедур, тестирование статей баланса.

При составлении программы аудита следует выявить наиболее важные участки проверки, имеющие определяющее значение для финансово-хозяйственной деятельности организации и для формирования результатов её деятельности.

Аудиторская программа включает в себя ряд аудиторских процедур:

- правильность исчисления налогооблагаемой базы;
- правильность применения налоговых ставок;
- правомерность применения льгот при расчете и уплате налога;
- правильность начисления, полноту и своевременность перечисления налоговых платежей;
- правильность ведения аналитического и синтетического учета по счету 68;
- правильность составления налоговой отчетности.

Приступая к проверке расчетов с бюджетом по НДФЛ аудиторы должны пользоваться нормативными документами с учетом всех внесенные в них изменений и дополнений.

На начальном этапе следует ознакомиться с результатами предыдущих аудиторских и налоговых проверок предприятия по НДФЛ. Это позволит выявить характер ошибок, если такие были допущены в учете в предыдущем отчетном периоде, и наметить объекты для углубленного контроля.

Выясняя правильность начисления, полноту и своевременность перечисления налоговых платежей, аудиторы изучают записи в учетных регистрах по счету 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «Расчеты с бюджетом по НДФЛ».

Особое внимание должно быть уделено установлению правильности отнесения налога на соответствующий источник его уплаты.

Оценивая правильность составления налоговой отчетности, аудиторы проверяют наличие в ней всех установленных форм, полноту их заполнения, производят пересчет отдельных показателей, осуществляют взаимную сверку показателей, отраженных в регистрах бухгалтерского учета и в формах отчетности. Кроме того, аудиторы должны установить соответствие данных аналитического учета по счету 68 «Расчеты по налогам и сборам».

По окончании процесса планирования аудита общий план и программа аудита должны быть оформлены документально и завизированы в установленном порядке. Программа проверки оформляется в виде таблицы.

Процедура проведения проверки правильности исчисления НДФЛ включает в себя анализ следующих документов:

- бухгалтерской отчетности;
- Главной книги;
- регистров бухгалтерского учета по счетам 70, 68 субсчет «Расчеты по налогу на доходы физических лиц»;
- налоговых деклараций;
- реестров по НДФЛ;
- ведомостей по начислению заработной платы;
- трудовых договоров;
- штатного расписания;

- кадровых приказов;
- приказов по отдельным видам начислений и удержаний;
- налоговых карточек;
- других документов, подтверждающих применение организацией

налоговых льгот.

Аудиторы, при проверке достоверности отдельных статей отчетности, остатков по счетам 68 «Расчеты по налогам и сборам», 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» и реальности: хозяйственных операций, могут получать письменные, подтверждения от третьих лиц.

На предприятиях обычно объектом налогообложения доходов физических лиц является заработная плата сотрудников, которая облагается налогом на доходы физических лиц (НДФЛ) по ставке 13% для резидентов, то есть граждан РФ.

НДФЛ на каждого сотрудника рассчитывается при начислении заработной платы и удерживается из нее ежемесячно. Начисление заработной платы отражается по кредиту счета 70 в корреспонденции со счетами для учета затрат в зависимости от характера работы того или иного сотрудника.

Начисление НДФЛ оформляется бухгалтерской проводкой по дебету счета 70 и кредиту счета 68, субсчет 1 «Налог на доходы физических лиц», то есть начисленный НДФЛ удерживается из заработной платы конкретного работника.

Работник предприятия является налогоплательщиком, а на предприятии лежат обязанности налогового агента, то есть предприятие удерживает из доходов работника НДФЛ и перечисляет его в бюджет.

В соответствии с действующим законодательством стандартные вычеты по НДФЛ работникам предоставляются на основании письменного заявления, на сумму которых уменьшается ежемесячная налогооблагаемая база по конкретному сотруднику. К заявлению необходимо приложить документы, подтверждающие право налогоплательщика на установленные стандартные вычеты.

На основании табелей учета рабочего времени, распоряжений руководителя, листков временной нетрудоспособности и других аналогичных документов начисляется заработная плата работникам списочного состава предприятия. Суммы начисленной заработной платы и других выплат отражаются в лицевом счете каждого работника и в расчетно-платежной ведомости.

Синтетический учет НДФЛ ведется на счете 68, субсчет 1 «НДФЛ», который при платеже в бюджет дебетуется в корреспонденции с кредитом счета 51 «Расчетные счета».

Регистром аналитического учёта является «Налоговая карточка по учёту доходов и налога на доходы физических лиц» (форма №1-НДФЛ). Она заполняется на каждого работника, в неё вносят помимо анкетных данных

данные о статусе, о форме оплаты труда, размере заработной платы и премий, о видах предоставляемых вычетов. Такая карточка ведется в электронном виде, и на основании данных этой карточки и результатов расчета заработной платы формируется «Справка о доходах физического лица» (форма №2-НДФЛ), автоматически производится начисление и удержание налога на доходы физических лиц. В справке формы №2-НДФЛ отражаются следующие данные: данные о налоговом агенте, данные о физическом лице – получателе доходов, ежемесячно суммы доходов по видам, ежемесячно суммы предоставленных вычетов по видам, а также сводные данные по полученным доходам, облагаемой сумме доходов, по суммам налога начисленного и удержанного.

Информация, содержащаяся в справке о доходах физического лица, используется при заполнении реестра сведений о доходах физических лиц. В указанном документе содержатся такие данные о налогоплательщиках; ставка налога, по которой удерживается сумма дохода; общая сумма дохода и т.д. Реестр сведений о доходах физических лиц подается в налоговый орган по месту регистрации предприятия.

В следующем документе приводится список всех начислений и удержаний, производящихся на предприятии за определённый период - это «Свод начислений и удержаний» за период. Ведомость предназначена для контроля сумм начислений и удержаний за период с разбивкой по шифрам начислений и удержаний.

Таким образом, проведенная проверка тождественности оборотов и остатков аналитического учета, синтетического учета и данных Главной книги по счету 68 не должна выявить нарушения в учете. Проанализированное движение задолженности перед бюджетом за проверяемый период нарушений не выявило т.к. налоги были исчислены своевременно, и не допускалось наличие просрочки платежей.

Аудит НДФЛ - необходимая процедура во многих организациях в связи с тем, что часто происходят изменения некоторых положений в Налоговом Кодексе РФ, а также меняется и трудовое законодательство РФ, а бухгалтерия не успевает следовать за всеми изменениями. Аудит НДФЛ можно проводить в целях профилактики ошибок и, в последствии, для избежания трудностей в отношениях с налоговыми органами.

Использованные источники:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации: Части 1 и 2: текст с изм. и доп. на 15 июля 2014г. - Москва : Эксмо, 2014. – 880 с.
2. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».
3. Банникова, Е.В. Назначение и состав пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках / Е.В. Банникова, О.И. Хамзина // Бухгалтерский учет, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и перспективы. II Всероссийская научно-практическая конференция: сборник

статей. – Пенза: ГСХА, 2014.- С. 6-9.

4. Евгеньева В.С. Анализ задолженности по налогам перед бюджетом Российской Федерации / В.С. Евгеньева, А.А. Навасардян // Бухгалтерский учет, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и перспективы. II Всероссийская научно-практическая конференция. Пенза, 2014. – С. 61-65.

5. Прохорова, Л.М. Налоговая нагрузка: подходы и методики расчета / Л.М. Прохорова, Т.В. Игонина // Актуальные вопросы образования и науки. Материалы Международной научно-практической конференции. - Тамбов: ООО "Консалтинговая компания Юком", 2014. – С.82-84.

6. Хамзина, О.И. Аудит: учебно-методический комплекс / О.И. Хамзина, Е.А. Лешина. – Ульяновск: УГСХА, 2008. - Часть 1 – Основы аудита. – 207с.

7. Хамзина, О.И. Аудит: учебно-методический комплекс / О.И. Хамзина, Е.А. Лешина. – Ульяновск: УГСХА, 2008. - Часть 2 – Практический аудит. – 203с.

Хамзина О.И., к.э.н.

доцент

кафедра бухгалтерского учета и аудита

Болтунова И.И.

студент 5 курса

Идрисова А.А.

студент 5 курса

экономический факультет

Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина

Россия, г. Ульяновск

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ МСФО В РОССИЙСКУЮ ПРАКТИКУ

В данной статье определена необходимость перехода экономики России к применению МСФО и отражены проблемы, связанные с этим этапом.

Ключевые слова: МСФО, бухгалтерская отчетность, прозрачность информации, мировая практика.

Общемировая тенденция к созданию единого экономического пространства и целенаправленное развитие национальных экономик ведут к объективной необходимости унификации бухгалтерского учета и приведению основных принципов ведения бизнеса в соответствие с международными стандартами. Россия, как один из крупнейших мировых торговых партнеров, после вступления в ВТО, вплотную подошла к необходимости внедрения МСФО.

Для того чтобы лучше понять актуальность данного перехода, следует разобраться в том, что же такое международные нормы финансовой отчетности. Прежде всего, нужно отметить, что МСФО - это не детализированный свод правил ведения бухгалтерского учета, это

общепринятые стандарты, которые не предъявляют строгих требований непосредственно к бухгалтерии, но являются базой для составления финансовой отчетности, способствуя ее развитию и совершенствованию [1,с.63].

Международные финансовые стандарты позволяют повысить прозрачность деятельности компаний, расширяют возможности их всестороннего анализа, упрощают процедуру доступа к международным рынкам. Все это необходимо для того, чтобы в конечном итоге увеличить инвестиционную привлекательность российской экономики и одновременно дать возможность российским компаниям на равных принимать участие в международном бизнесе. Это играет важную роль, особенно после вступления России во Всемирную торговую организацию. Для того чтобы укрепить позиции в усиливающейся конкурентной борьбе, следует принять мировые правила игры.

Как известно, в России вопрос о переходе на МСФО встал еще в начале 90-х годов. С того времени государство упорно движется в сторону полного перехода на ведение отчетности в соответствии с международными стандартами. Результатом многолетних усилий стало принятие закона, обязывающего кредитные и страховые организации, начиная с 2015 года составлять отчетность в соответствии с МСФО [2].

При этом большинство предприятий при попытке перехода на МСФО испытывают множество препятствий. К основным проблемам перехода можно отнести следующие:

- неблагоприятная экономическая ситуация
- неготовность российских компаний к представлению прозрачной отчетности. Эта проблема отображает степень субъективной готовности организаций к принятию МСФО. По сей день, широко распространено использование «серых» схем взаимозачетов, вывода активов в сторонние заинтересованные организации и оффшоры, обналичивание и т.п. Бесспорно, в сложившихся условиях никакая отчетность независимо от применяемых стандартов не может дать адекватного представления о ведении бизнеса и существующих рисках предприятий.
- Проблема технической базы учета и уровня квалификации бухгалтерского персонала. Необходимо осуществить переподготовку кадров, менять их отношение к международным стандартам. Несомненно, профессиональные организации бухгалтеров и аудиторов России должны принять на себя бремя по формированию менталитета специалистов бухгалтерского профиля в соответствии с возрастающими запросами рыночной экономики.
- Разница в принципах ведения бухгалтерского учета. Несмотря на наличие общих черт между вариантами учетных политик, применение которых разрешено в соответствии с российскими и международными стандартами бухгалтерского учета, использование этих вариантов часто

строится на различных основополагающих принципах, теориях и целях. Существенные различия между МСФО и российской системой учета обусловлены исторически сложившимися различиями в конечных целях применения финансовой информации.

- Отсутствие четкого разграничения учета на бухгалтерский, управленческий и налоговый. Разделение единой функции учета на бухгалтерскую, управленческую и налоговую является общепринятым условием в международной практике. Этот принцип организации и ведения учета делает его более прозрачным. По мнению большинства ученых, МСФО и управленческий учет являются неотъемлемым элементом роста уверенности хозяйствующего субъекта в эффективности своей деятельности [1,с.65].

- Обобщенный характер МСФО. МСФО, являясь результатом многочисленных международных компромиссов, обладают в определенной степени расплывчатостью и неконкретностью, предусматривают существование значительного количества альтернатив в отражении фактов хозяйственной деятельности, что ставит отчетность в зависимость от субъективных оценок факторов и рисков.

- Непрерывное обновление МСФО. Вопросы постоянного обновления МСФО, которые в последнее время подвергались серьезным концептуальным изменениям, представляют собой важную задачу на пути перехода к международным стандартам. С одной стороны, необходимо своевременно адаптировать новые определения МСФО в российскую экономическую и юридическую терминологию. С другой стороны, во избежание морального старения отечественных стандартов, в процессе их разработки Минфину России необходимо параллельно следить за текущими проектами и разработками КМСФО.

Таким образом, бухгалтерский учет, осуществляемый в соответствии с требованиями МСФО, следует рассматривать как фактор повышения полноты и прозрачности составляемой финансовой отчетности. Для успешного завершения перехода российских организаций на МСФО необходимо:

- модернизировать отдельные нормы и требования по ведению первичного учета ряда хозяйственных операций;

- не запрещать российским организациям использовать продвинутый план счетов бухгалтерского учета европейского типа, который обеспечивает отражение на счетах всей информации, необходимой при составлении отчетности по МСФО;

- предоставить возможность экономическим субъектам разрабатывать учетную политику, полностью отвечающую требованиям МСФО, а, следовательно, вести бухгалтерский учет на основе ее положений;

- усовершенствовать систему налогового законодательства и дать возможность предприятиям представлять налоговые декларации, отчеты и

расчеты к ним на основе достоверного аналитического учета [3].

Подводя итоги, нужно отметить, что международные стандарты финансовой отчетности позволяют повысить прозрачность деятельности предприятий, увеличить возможности их детального анализа, упростить процедуру выхода на международную арену. Результатом этого станет повышение инвестиционной привлекательности экономики России, а также возможность для российских предприятий функционировать в международном бизнесе на равных условиях.

Использованные источники:

1. Болтунова И.И., Идрисова А.А. Внедрение международных стандартов финансовой отчетности в российскую практику// Актуальные проблемы бухгалтерского учета, аудита и налогообложения на современном этапе развития экономики России: Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 50-летию кафедры бухгалтерского учета/ Рос. гос. аграр. заоч. ун-т. – М.: 2014. -304с.
2. Петрова И.Ф. Проблемы и перспективы применения МСФО в России / И.Ф. Петрова, И.В. Свешникова // Основные проблемы и перспективы развития бухгалтерского учета, отчетности и аудита : материалы Международной научно-практической конференции. - Ульяновск, 2006. - С. 62-66.
3. Петрова И.Ф. Преимущества МСФО и необходимость их использования в российской практике учета / И.Ф. Петрова, Л.Т. Татарова // Инновационные технологии научных исследований социально-экономических процессов : материалы IX Международной научно-практической конференции. - Пенза: Филиал Всероссийского заочного финансово-экономического института; АННОО «Приволжский Дом знаний», 2011. - С. 48-52.
4. Свешникова И.В. Возможность применения МСФО 41 «Сельское хозяйство» в системе национального учета / И.В. Свешникова, И.Ф. Петрова // Основные проблемы и перспективы развития бухгалтерского учета, отчетности и аудита: материалы Международной научно-практической конференции. - Ульяновск, 2006. - С. 88-91.
5. Хапланова Э.Ю, Хахонова Н.Н. Анализ этапов внедрения МСФО в Российскую практику финансового учета // Вестник Таганрогского института управления и экономики , 2011, -№1.

*Хамидуллова Э. Н.
студент 4 курса
кафедра «Финансы и кредит»
Романенко Е.В.
ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
УлГТУ
Россия, г. Ульяновск*

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье рассмотрены основные пути повышения инвестиционной привлекательности Ульяновской области.

Ключевые слова: Ульяновская область, инвестиционная привлекательность

Повышение инвестиционной привлекательности - одна из важнейших задач, стоящих в настоящее время перед субъектами Российской Федерации. Поэтому сейчас как никогда необходимы дополнительные шаги, новые механизмы, направленные на улучшение инвестиционного климата Ульяновской области, обеспечение стабильного роста объема привлеченных инвестиций и создание инновационной экономики за счет реализации социально значимых высокоэффективных проектов. В связи с этим правительством Ульяновской области была разработана государственная программа Ульяновской области «Формирование благоприятного инвестиционного климата в Ульяновской области» на 2014 - 2018 годы. К основными задачами в рамках данной программы относятся:

- создание благоприятных условий для формирования и развития инфраструктуры зон развития Ульяновской области;
- развитие авиационной промышленности в Ульяновской области;
- развитие инновационной деятельности в Ульяновской области;
- развитие малого и среднего предпринимательства в Ульяновской области [1].

Для повышения инвестиционной привлекательности региона Правительство Ульяновской области продолжает работу по усовершенствованию региональной нормативной базы. Так, например, в 2013 году в Закон Ульяновской области от 15.03.2005 № 019-ЗО «О развитии инвестиционной деятельности на территории Ульяновской области» дополнен статьёй о предоставлении государственных гарантий Ульяновской области по инвестиционным проектам. Кроме этого, установлены налоговые льготы для организаций, уполномоченных в сфере формирования и развития промышленных зон.

Создание подготовленной инфраструктуры для инвестиций осуществляется в рамках государственной программы «Формирование благоприятного инвестиционного климата в Ульяновской области» на 2014-

2018 годы [2]. В результате реализации данной программы объем привлеченных инвестиций в промышленные зоны составит 44300 млн. рублей. В таблице 1 представлен объем привлеченных инвестиций в рамках промышленных зон по годам.

Таблица 1 – Планируемый объем инвестиций в промышленные зоны, млн. руб.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Всего
Объем привлеченных инвестиций	6000	10200	10300	11400	6400	44300

Инновационный сценарий долгосрочного развития Ульяновской области согласно Стратегии развития Ульяновской области до 2020 года рассматривается как приоритетный. Для развития инновационной деятельности в Ульяновской области предлагаются следующие мероприятия:

1. Предоставление субсидий организациям, осуществляющим инновационную деятельность на территории Ульяновской области;
2. Размещение в средствах массовой информации информационных материалов по развитию инновационной деятельности в регионе;
3. Участия делегаций Ульяновской области в инновационных форумах, выставках, ярмарках, салонах и других мероприятиях;
4. Создание эффективной системы мониторинга инновационной деятельности Ульяновской области на основе интернет-платформы.

В результате реализации данных мероприятий ожидается увеличение удельного веса организаций, занимающихся инновационной деятельностью, увеличение годовых затрат на инновации.

Развитие авиационной промышленности Ульяновской области необходимо рассматривать в рамках сформированного авиационного кластера и ПОЭЗ. Используя кластерный подход, Ульяновская область решает одну из важных проблем, тормозящих развитие региональной авиационной промышленности, - разобщенность организаций, работающих в указанной сфере на территории Ульяновской области, их программ деятельности, компетенций и ресурсов [2].

Для развития авиационной промышленности в Ульяновской области предлагаются следующие мероприятия:

1. Развитие авиационного кластера путем формирования устойчивых региональных, межрегиональных и международных отраслевых коммуникаций;
2. Развитие инфраструктуры ПОЭЗ ;
3. Создание отраслевой системы профессиональной ориентации для детей и молодежи в сфере развития авиационной промышленности;
4. Продвижение бренда «Ульяновск - авиационная столица» путем

проведения соревнований по авиационным видам спорта с участием команды Ульяновской области.

В результате реализации данных мероприятий будет достигнут необходимый уровень конкурентоспособности, обеспечивающий лидирующую позицию Ульяновской области среди других российских регионов, ориентированных на развитие авиационной промышленности.

Для развития малого и среднего предпринимательства в Ульяновской области предлагаются следующие мероприятия:

1. Субсидирование части затрат, связанных с уплатой процентов по кредитам, привлечённым субъектами малого и среднего предпринимательства в российских кредитных организациях;

2. Компенсация части затрат, связанных с обучением и (или) повышением квалификации работников;

3. Размещение в средствах массовой информации информационных материалов о содержании конкретных мер поддержки малого и среднего предпринимательства.

4. Создание системы непрерывного мониторинга состояния малого и среднего предпринимательства. В таблице 2 представлены результаты реализации данных мероприятий.

Таблица 2 – Результаты реализации мероприятий по развитию малого и среднего предпринимательства в Ульяновской области

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Прирост за 2014-2018 гг.
Количество зарегистрированных субъектов малого и среднего бизнеса, ед.	1587	1100	1100	3400	3400	10587
Доля налоговых поступлений от субъектов малого и среднего бизнеса в налоговые доходы области, %	4,4	4,4	4,4	4,8	5	0,6

По данным таблицы 2 можно сделать вывод о том, что в результате реализации мероприятий по развитию малого и среднего предпринимательства в Ульяновской области произойдет увеличение количества вновь зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства на 10587 единиц. Увеличение доли налоговых поступлений от субъектов малого и среднего предпринимательства в налоговых доходах областного бюджета Ульяновской области до 5 %.

Использованные источники:

1. Министерство стратегического развития и инноваций Ульяновской области <http://invest.ulgov.ru/> (дата обращения : 25.02 2015 г.)

2. Министерство экономического развития Ульяновской области <http://www.econom73.ru/> (дата обращения: 27.02.2015 г.)

*Хамидуллова Э. Н.
студент 4 курса
Ковалева А. А.
научный руководитель, ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
УлГТУ
РФ, г. Ульяновск*

КАДРОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ОРГАНИЗАЦИИ

Кадровое планирование представляет собой процесс обеспечения потребностей организации персоналом соответствующей квалификации в необходимом количестве в определенном временном периоде.

Кадровое планирование призвано обеспечить оптимальное раскрытие потенциала наемных работников и их мотивацию в условиях противоречия между производственными требованиями и задачами организации, с одной стороны, и интересами и потребностями работников - с другой.

Для руководства организации важна прежде всего возможность располагать в нужное время, в нужном месте, а также в нужном количестве таким персоналом, который необходим для выполнения производственных задач. Кроме того, кадровое планирование должно служить мотивацией на более высокую производительность труда и удовлетворенность работой. Интерес работников концентрируется на тех рабочих местах, которые дают шансы для развития способностей и обеспечивают хороший и - по возможности - постоянный заработок. Кадровое планирование в состоянии содействовать учету интересов всех лиц, занятых в организации.

Однако полностью эффективным кадровое планирование является лишь в том случае, если оно интегрировано в общий процесс планирования. В качестве интегрированной составной части планирования кадровое планирование имеет своей задачей предоставление работающим рабочих мест в нужный момент и в необходимом количестве в соответствии с их способностями и склонностями.

Эти рабочие места как с точки зрения требуемой от них производительности, так и мотивации к ней должны позволить им оптимальным образом развивать свои способности и обеспечивать экономический рост организации.

Проблемы кадрового планирования обусловлены:

- * трудностью планирования кадров, обусловленной сложностью прогнозирования трудового поведения, возможностью возникновения конфликтов и др. Возможности использования кадров в будущем и будущее отношение их к работе прогнозируются, если это вообще возможно, с высокой степенью неопределенности;

- * двойственностью системы экономических целей в кадровой политике. Если при планировании в области маркетинга, инвестиций производства и т.д. цели планирования затрагивают экономические аспекты,

то при планировании кадров к экономической добавляются компоненты социальной эффективности. Отсюда вытекают проблемы урегулирования конкуренции целей в планах, касающихся кадров. Проблемы согласования планов (на основании качественно различных целей) усугубляются отсутствием возможности сравнивать различную информацию по планированию. Если в других областях, не связанных с персоналом, можно оперировать количественными величинами (например, суммы денег), то данные при планировании кадров носят преимущественно качественный характер (например, данные о способностях, оценки проделанной работы и др.).

Таким образом, кадровое планирование (планирование персонала) - это целенаправленная деятельность по подготовке кадров, обеспечению пропорционального и динамичного развития персонала, расчету его профессионально-квалификационной структуры, определению общей и дополнительной потребности, контролю за его использованием.

Основные задачи кадрового планирования:

- 1) разработка процедуры кадрового планирования, согласованной с другими его видами;
- 2) увязка кадрового планирования с планированием организации в целом;
- 3) организация эффективного взаимодействия между плановой группой кадровой службы и плановым отделом организации;
- 4) проведение в жизнь решений, способствующих успешному осуществлению стратегии организации;
- 5) содействие организации в выявлении главных кадровых проблем и потребностей при стратегическом планировании;
- 6) улучшение обмена информацией по персоналу между всеми подразделениями организации.

Кадровое планирование включает в себя:

- прогнозирование перспективных потребностей организации в персонале (по отдельным его категориям);
- изучение рынка труда (рынка квалифицированной рабочей силы) и программы мероприятий по его «освоению»;
- анализ системы рабочих мест организации;
- разработку программ и мероприятий по развитию персонала.

При кадровом планировании организация преследует следующие цели:

1. Получить и удержать людей нужного качества и в нужном количестве;
2. Наилучшим образом использовать потенциал своего персонала;
3. Быть способной предвидеть проблемы, возникающие из возможного избытка или нехватки персонала.

Необходимость строго научного подхода к кадровому планированию возрастает по мере развития организации, возрастания инвестиций в расчете

на одного работающего, так как ошибки в планировании кадрового состава приводят к значительным издержкам. Так, с увольнением работников, оказавшихся «излишними», организация теряет часть средств, вложенных в обучение и отбор персонала, она выплачивает выходные пособия и несет другие затраты. При резком расширении объемов производства, заранее не предусмотренных и не обеспеченных соответствующими программами кадровых служб, на приобретение рабочей силы по повышенной цене (для переманивания ее у конкурентов), на дорогостоящие программы повышения квалификации и переподготовки персонала (взамен найма «готовых» специалистов) компании расходуют дополнительный капитал. По некоторым категориям персонала кадровые службы не в состоянии быстро приобрести «человеческие ресурсы» требуемого качества - инженеров и техников, владеющих современными специальностями, управляющих.

Учет воздействия технологических факторов в кадровом планировании осуществляется двояко.

В первом варианте кадровое планирование ориентировано на заданную технологию производства. Здесь кадровый спрос, а также квалификация кадров соответствуют тому, что и в каком объеме выпускается.

Но как только внедряется новая техника, соответственно происходят изменения и в технологии. В этом случае имеющаяся квалификация кадров становится, «узким местом», при проведении технологических изменений, растягивается время внедрения новых технологий. Следовательно, вновь приходится возвращаться к кадровому планированию с учетом изменения кадрового спроса.

Во втором варианте подобные просчеты исключаются. Здесь кадровое планирование осуществляется на стадии анализа инвестиций, так как внедрение технологических новшеств обычно происходит с помощью инвестиций. В этом случае кадровое планирование носит перспективный характер и ориентировано на введение новых технологий. При формировании планов подготовки кадров оценивается их квалификация, превышающая требования сегодняшнего дня, что позволяет работникам адаптироваться к новым технологическим изменениям.

Для того чтобы планирование кадров смогло внести свой вклад в достижение целей организации, его необходимо согласовать с планированием других производственных секторов (например, с финансовым планом, планом сбыта и производственным планом). При этом возможны два отличающихся друг от друга подхода:

1) план по кадрам является продолжением других важных планов, которые со своей стороны являются основой (особенно план производства) или ограничителем (финансовый план) для плана по кадрам;

2) план по кадрам в принципе является равноправным планом наряду с другими, вместе с которыми он принимает заверченный вид в рамках общего плана организации.

Использованные источники:

1. Ю. Г. Одегов Кадровая политика и кадровое планирование //Учебник для вузов/ М.- Юрайт. 2014 – 254 с.
2. Е. В., Шестакова. Планирование кадров: учебное пособие // М.-2011.-168 с.

*Ханнанова Т.Р., к.э.н.
заведующий кафедрой государственного
и муниципального управления
Байбакова А.Ф.
студент 5 курса*

*Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

СИСТЕМА МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ ГОРОДСКОГО ОКРУГА Г.АГИДЕЛЬ

Аннотация: исследование посвящено рассмотрению систем муниципальной службы в конкретном субъекте – городском округе г.Агидель, ее структуре и нормативно-правовому обеспечению ее деятельности.

Ключевые слова: Агидель, Устав, мэр, исполнительный орган, представительный орган, компетенции, бюджет, Администрация, управление, исполнительный орган, нормативное обеспечение,

Объектом исследования является Администрация городского округа г. Агидель республики Башкортостан, расположенная по адресу 452920, Республика Башкортостан, г. Агидель, Цветочный бульвар, д. 2 [6].

По административно-территориальному устройству г.Агидель наделен статусом городского округа. Агидель – город на северо-западе Республики Башкортостан, расположенный на правом берегу нижнего течения реки Белой [6].

В рассматриваемом городском округе имеется Устав. Согласно его, органы местного самоуправления в городском округе г. Агидель Республики Башкортостан представлены следующими органами [5]:

- представительный орган городского округа, именуемый Советом;
- глава муниципального образования - мэр города Агидель (глава города);

- администрация городского округа, именуемая Администрацией.

Исполнительным органом власти в городском округе г. Агидель РБ является Администрация городского округа. К полномочиям Администрации в пределах ее компетенции относится [8]:

- планирование бюджета, финансов и учета;
- управление муниципальной собственностью городского округа;
- использование и охрана земель, охрана природы, благоустройство;

- градостроительная деятельность, строительство, транспорт, жилищно-коммунальное хозяйство, торговое и бытовое обслуживание населения города;
- образование, культура, охрана здоровья, физическая культура и спорт, социальная поддержка населения;
- защита населения города и территории города от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, мобилизационная подготовка, пожарная безопасность, охрана общественного порядка, профилактика терроризма и экстремизма;
- иные полномочия.

Администрацией руководит глава Администрации на принципах единоначалия, назначаемый на должность по контракту, заключаемому по результатам конкурса. При этом срок полномочий главы Администрации ограничивается периодом осуществления полномочий Совета соответствующего созыва. Глава Администрации подконтролен и подотчетен Совету депутатов, а по вопросам, касающимся осуществления отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления, подконтролен и подотчетен уполномоченному органу [8].

Составим схему «древа целей» базы практики по основным полномочиям на основании Устава (рисунок 1).

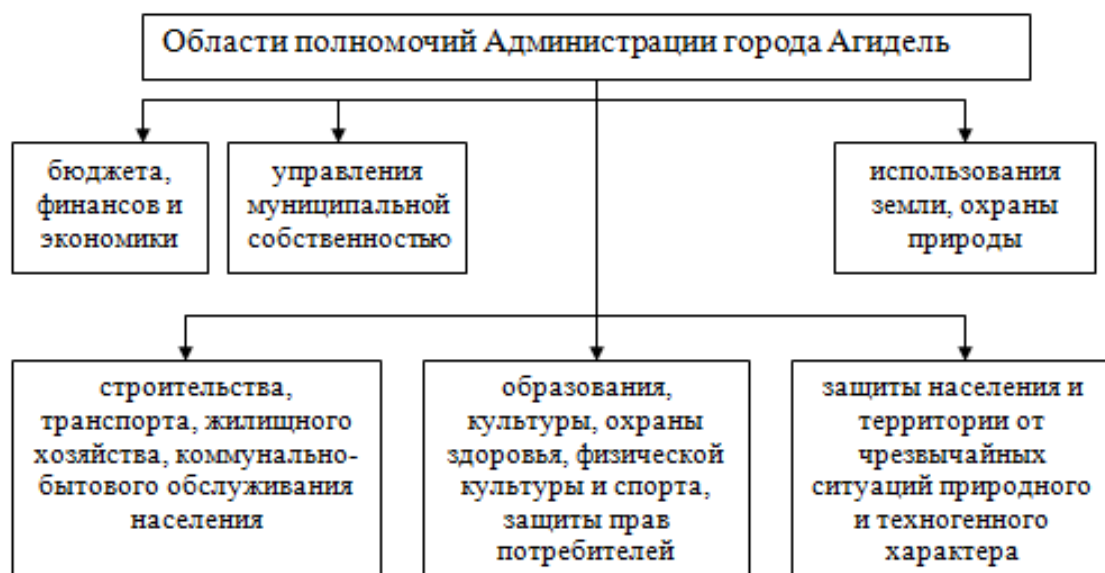


Рисунок 1 - Схема «Древа целей»

Нормативно-регламентное обеспечение муниципальной службы в Администрации в городском округе г. Агидель Республики Башкортостан включает [8]:

- Гражданским процессуальным кодексом Российской Федерации.
- Федеральным законом от 02.03.2007 №25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации».
- Указом Президента РФ от 28.04.2008 №607 «Об оценке

эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов».

- Постановлением Правительства Российской Федерации от 17.12.2012 №1317 «О мерах по реализации Указа Президента РФ от 28.04.2008 №607».

- Закон Республики Башкортостан от 18.03.2005 № 162-з «О местном самоуправлении в Республике Башкортостан»;

- Закон Республики Башкортостан от 28.12.2005 № 260-з «О наделении органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями Республики Башкортостан»;

- Закон Республики Башкортостан от 21.06.2005 № 190-з «О порядке наделения органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями Республики Башкортостан»;

- Закон Республики Башкортостан от 16.07.2007 № 453-з «О муниципальной службе в Республике Башкортостан»;

- Закон Республики Башкортостан от 23.12.2005 № 259-з «О реестре муниципальных должностей муниципальной службы в Республике Башкортостан»;

- Закон Республики Башкортостан от 28.05.2009 № 129-з «О порядке присвоения и сохранения классных чинов муниципальных служащих в Республике Башкортостан»;

- Распоряжение Администрации городского округа г. Агидель РБ №242 от 27.12.2010 г. «Об общих правилах внутреннего распорядка Администрации в городском округе г. Агидель Республики Башкортостан»;

- Распоряжение Администрации городского округа г. Агидель РБ №01 от 16.01.2012 г. «О составе комиссии по соблюдению требований к служебному поведению муниципальных служащих администрации городского округа г. Агидель Республики Башкортостан и урегулированию конфликта интересов»;

- Устав Администрации городского округа г. Агидель Республики Башкортостан;

- Положение о порядке проведения конкурса на замещение должности главы Администрации в городском округе г. Агидель Республики Башкортостан.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что деятельность органов государственной службы г. Агидель ведется в соответствии с действующим законодательством.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации // Система ГАРАНТ.
2. Федеральный закон №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // СПС «Консультант+».
3. Указ Президента РФ от 28.06.2007 г. (в послед. ред.) № 825 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» // СПС «Консультант+».

4. Василенко И.А. Государственное и муниципальное управление. – М.: Юрайт, 2012. – 432 с.
5. Устав администрации городского округа г. Агидель Республики Башкортостан - URL: <http://www.adm-agidel.info/about>
6. Инвестиционный городской округ г. Агидель Республики Башкортостан в 2012 году - URL: <http://www.adm-agidel.info/about>
7. Доклад Главы Администрации городского округа г. Агидель Республики Башкортостан о достигнутых значениях показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городского округа г. Агидель Республики Башкортостан - URL: <http://www.adm-agidel.info/about>
8. Официальный сайт администрации городского округа г. Агидель Республики Башкортостан- URL: <http://www.adm-agidel.info/about>
9. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по РБ - URL: <http://bashstat.gks.ru/>

Харитонова О. В.

студент 2-го курса

специальность «Экономическая безопасность»

Шутько Л.Г., к.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра экономической теории

Российский экономический университет

имени Г.В. Плеханова Кемеровский институт (филиал)

Россия, г. Кемерово

ЭФФЕКТИВНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БЛАГ И ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ БЛАГОСОСТОЯНИЯ В. ПАРЕТО В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Оптимум по Парето – это состояние, при котором значение каждого частного показателя не может быть улучшено без ухудшения других.

Парето говорил что, если изменение не приносит убытков, а приносит пользу, то это является улучшением. Состояние, когда достигнута эффективность Парето – это когда все выгоды обмена исчерпаны. В данной ситуации нельзя улучшить благосостояние одного участника экономического процесса, не ухудшая благосостояние как минимум одного из остальных участников. Парето утверждал, что потребитель не смотрит и не измеряет величину полезностей товаров, а сравнивает их между собой по качественным характеристикам. По Парето критерием оптимальности является не общая максимизация благ, а максимизация для каждого отдельного индивида по определенному набору благ. Состояние оптимума целевых функций обеспечивать баланс на всех рынках экономики. Оптимизация целевых функций значит выбор такой наилучшей альтернативы, которая будет оптимальна для всех участников

экономического процесса. Но выбор каждого участника зависит от цен и объема благ, которым он изначально располагает. Следовательно, рыночное равновесие – это наилучшее положение в системе распределения и модель Парето предполагает невосприимчивость общества к неравенству. Парето установил, что распределение доходов выше установленной величины сохраняет устойчивость, что свидетельствует о неравномерном использовании способностей человека.

Выделяют три условия оптимальности по Парето:

1. Предельная норма замещения двух благ должна быть одинакова для обоих потребителей.
2. Равное распределение ресурсов в производстве.
3. Объем производства должна быть произведен в условиях полного использования ресурсов. [1] Таким образом, делая вывод по условиям оптимальности по Парето, отношение предельных издержек и полезностей должно быть одинаково для благ.

Примером эффективности по Парето в современном обществе могут являться миллионеры и миллиардеры нашего общества. Эта «элита» получает для себя выгоды и свои миллионы путем ухудшения другой части людей, потому что чаще всего олигархи строят свои предприятия на местах нужных обществу, в частности для детей. Исходя из теории Парето, в случае не эффективного распределения благ любое улучшение благосостояния одного участника экономического процесса ведет к изменению в худшую сторону других членов этого процесса.

Таблица 1

Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов в России (в процентах), 2005–2012 годы. [2]

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Все население	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе со среднедушевыми денежными доходами в месяц, рублей:								
до 3500,0	23,3	15,9	10,9	7,3	5,3	3,8	2,8	2,2
3500,1 - 5000,0	16,5	13,7	10,9	8,6	7,0	5,6	4,5	3,7
5000,1 - 7000,0	17,6	16,5	14,5	12,5	10,9	9,4	8,1	7,0
7000,1 - 10000,0	17,1	18,2	17,8	17,0	15,9	14,6	13,4	12,1
10000,1 - 15000,0	13,9	17,1	19,1	20,2	20,4	20,2	19,8	18,8
15000,1 - 25000,0	11,6	12,6	16,6	19,8	21,9	23,5	24,8	25,3
25000,1 - 35000,0	—	6,0	10,2	7,7	9,3	10,8	12,1	13,3
свыше 35000,0	—	—	—	6,9	9,3	12,1	14,5	17,6

Проанализировав данные, содержащиеся в таблице 1 можно сделать следующий вывод, что ситуация в России по величине и темпам роста доходов улучшилась в 2012 году по сравнению с 2006 годом. Средняя заработная плата в России находится в промежутке от 15000 до 25000 рублей. Таким образом, в современном обществе теория эффективности по Парето является актуальной. Каждый человек минимум раз в своей жизни

испытывает на себе действие данного правила, так как если удовлетворяешь свои потребности, например, в карьере, то ухудшение идет для работника, на чье рабочее место претендуешь. В результате любое улучшение ведет к неизбежному ухудшению в экономическом процессе.

Использованные источники:

1. Википедия / Эффективность по Парето – URL:<https://ru.wikipedia.org>
2. Федеральная служба государственной статистики – URL:http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_31g.htm

*Хасанова Р.Р.
студент 4го курса
Минеева В.П.
доцент*

*Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Уфа*

ЗЕМЕЛЬНЫЕ РЕФОРМЫ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН И ИХ ВЛИЯНИЯ НА УРОВЕНЬ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ

Аннотация: Статья посвящена важнейшей составляющей аграрной реформы – земельной реформе. В статье рассматриваются этапы, проблемы и основные направления земельного реформирования. Подводятся итоги внесения необходимых корректировок и мер в реформирование отношений собственности на землю.

Ключевые слова: земля, земельная реформа, этап, собственность на землю, участок, земельный фонд, закон, категория, ресурсы, аренда.

Республика Башкортостан обладает уникальными по качеству и достаточными по количеству земельными ресурсами. Земля и другие природные ресурсы используются и охраняются как основа жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующей территории, следовательно, развитию земельных отношений нужно уделять большое внимание.

Одна из важных задач исторической науки - исследование земельного вопроса, который в значительной степени определял социально-экономическое и политическое развитие края, жизненный уровень населения, взаимоотношение между различными народами.

Важнейшую составляющую аграрной реформы - земельную реформу И.Н. Буздалов определяет как «процесс трансформации земельных отношений владения, пользования и распоряжения земельными участками с целью повышения экономической эффективности и экологической безопасности использования земельных ресурсов, обеспечения регулируемого земельного оборота, защиты прав собственников и землепользователей».[1]

Первый этап земельного реформирования (1991 – 1996 гг.) дал

мощный импульс развитию как реальных земельно-правовых отношений, так и научно-исследовательских и нормативно-творческих работ. При этом наиболее острыми оказались проблемы темпов проведения земельных преобразований в стране и в Республике Башкортостан, выработка отношения к формам собственности на землю. Проблемы же частной собственности на землю, особенно на земли сельскохозяйственного назначения, остаются острыми до сих пор. Признавая важность научного и правового решения этой задачи, следует признать, что не меньшую значимость имеет и четкое разграничение понятий и правового положения земель, находящихся в федеральной собственности, собственности субъектов Федерации, муниципальной собственности и собственности юридических лиц и граждан.

Что же касается особенностей правового обеспечения земельной реформы в Республике Башкортостан, то эта проблема всестороннему исследованию еще не подвергалась. В то же время необходимость проведения такого исследования определяется историческими, социально-экономическими, региональными и природными условиями.

Второй этап земельного реформирования был в 1996 – 2002 гг. Он связан с постепенным совершенствованием и укреплением основополагающих принципов в сфере землепользования. Основными направлениями этого этапа реформирования являются:

1) расширение круга субъектов частной собственности на землю за счет включения в него юридических лиц;

2) структурирование государственной собственности по субъектам и введение муниципальной собственности на землю, к которой были отнесены все земли, находящиеся как в пределах черты поселений, так и переданные в ведение сельских Советов для сенокошения, выпаса скота, расширения населенных пунктов;

3) расширение прав граждан - собственников земельных участков, которые получили возможность продавать, обменивать, дарить, сдавать в аренду, использовать в качестве залога для обеспечения кредитных обязательств, передавать в качестве вклада, пая или взноса в уставной капитал хозяйственных организаций свою собственность;

4) увеличение предельного размера земельного участка, предоставляемого в собственность для ведения личного подсобного хозяйства до трех га, вместо полутора;

5) дифференциация ставки земельного налога в зависимости от качества земли, местоположения и размеров земельных участков;

6) юридическое закрепление права собственности работников сельскохозяйственных организаций на земельные доли и пай путем выдачи им соответствующих документов (сертификатов и свидетельств);

7) создание правового режима оборота земель сельскохозяйственного назначения и функционирования отдельных сегментов земельного рынка.[2].

Началом третьего этапа считается введение в действие 5 января 2004г. № 59-з (с изменениями на 29 апреля 2014г.) закона Республики Башкортостан "О регулировании земельных отношений в Республике Башкортостан". Настоящий закон регулирует отношения по использованию и охране земель в Республике Башкортостан как основы жизни и деятельности народов, проживающих на территории Республики Башкортостан. Также Земельным кодексом Российской Федерации, федеральными законами «О введении в действие Земельного кодекса Российской Федерации», «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения», «О землеустройстве» и рядом других федеральных законов.

Согласно действующему законодательству и сложившейся практике, государственный учет в Российской Федерации осуществляется по категориям земель и угодьям.[3]

Таблица 1 Динамика и структура земельного фонда Республики Башкортостан по категориям земли[4].

Категории земель	2006г. (тыс.га)	2007г. (тыс.га)	2008г. (тыс.га)	2009г. (тыс.га)	2010г. (тыс.га)	2011г. (тыс.га)	2011г. к 2007г. (тыс.г) (+/-)
Земли сельскохозяйственного назначения	7737,6 (54,1%)	7735,2 (54,1%)	7733,5 (54,1%)	7730,5 (54,1%)	7696,3 (53,8%)	7691,9 (53,8%)	-45,7
Земли населенных пунктов	611,8 (4,3%)	613,7 (4,3%)	615,0 (4,3%)	617,9 (4,3%)	619,5 (4,3%)	622,9 (4,3%)	+11,1
Земли промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания и иного специального назначения	109,5 (0,8%)	110,0 (0,8%)	110,4 (0,8%)	110,5 (0,8%)	109,1 (0,8%)	110,1 (0,8%)	+0,6
Земли особо охраняемых территорий и объектов	384,1 (2,7%)	384,1 (2,7%)	384,2 (2,7%)	384,3 (2,7%)	386,2 (2,7%)	386,2 (2,7%)	+2,1
Земли лесного фонда	5352,2 (37,5%)	5352,2 (37,5%)	5352,2 (37,5%)	5352,1 (37,5%)	5384,2 (37,7%)	5384,2 (37,7%)	+32
Земли водного фонда	77,9 (0,5%)	77,9 (0,5%)	77,9 (0,5%)	77,9 (0,5%)	77,9 (0,5%)	77,9 (0,5%)	-
Земли запаса	21,6 (0,1%)	21,6 (0,1%)	21,5 (0,1%)	21,5 (0,1%)	21,5 (0,2%)	21,5 (0,2%)	-0,1
Итого земель		14294,7 (100%)					-

Незавершенность оформления прав собственности на землю является одним из факторов, сдерживающих привлечение кредитных ресурсов и в целом инновационное развитие в аграрной сфере экономики. В результате отсутствия четкости в определении прав собственности на землю землепользователи не рискуют осуществлять значительные инвестиционные вложения в землю и используют её только для получения максимальной прибыли за короткие сроки, что приводит к истощению земельных ресурсов, снижению их плодородия и деградации.

Необходимо внести коррективы в реформирование отношений собственности на землю: законодательно признать многообразие форм собственности и хозяйствования на земле, ускорить процесс разграничения земельных ресурсов, принадлежащих государству, муниципальным образованияам, коллективам (на праве общей и обще-долевой собственности) и частным лицам. Принять меры для быстреего завершения процесса оформления и регистрации прав собственности на землю, выделить необходимые денежные ресурсы для оформления прав государственной и муниципальной собственности на землю, наладить работу по передаче государственной и муниципальной собственности в аренду, в безвозмездное пользование и в доверительное управление через систему открытых конкурсов и аукционов.

Республика Башкортостан обладает необходимыми по количеству и достаточными по качеству земельными ресурсами, позволяющими обеспечить потребности жителей нашего региона основными продуктами питания. Наша задача — сохранить и улучшить плодородие этой земли, повысить эффективность её использования в аграрной сфере экономики.

Использованные источники:

1. Аграрная реформа в России: концепции, опыт, перспективы. – М.: Энциклопедия российских деревень, 2000. – С. 52.
2. Земельная реформа и эффективность использования земли в аграрной сфере экономики. Сборник статей Всероссийской научно - практической конференции (23 – 24 октября 2014 г.). – Уфа: Мир печати, 2014. – 484 с.
3. Закон Республики Башкортостан от 5.01.2004 г. «О регулировании земельных отношений в Республике Башкортостан» (с посл. изм. от 29.04.2014 № 437-з)
4. Государственные (национальные) доклады о состоянии и использовании земель в Республике Башкортостан за 2006—2011 гг.

*Хатмуллина Л.Р., к.м.н.
доцент
Шаламберидзе Ш.Н.
студент 5го курса
БГАУ
Россия, г. Уфа*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

С инициативой нового закона о социальном обслуживании выступил еще в 2010 году Дмитрий Медведев, занимавший на то время пост главы государства. Тогда политик заявил, что новый законопроект должен коснуться не только людей пожилого возраста, но и остального населения страны.

Работа над законом проводилась в течение двух лет, что свидетельствует о его важности, так как социальным обслуживанием в России ежегодно охватывается более 34 млн человек. И, наконец, с 1 января 2015 года вступил в силу Федеральный закон от 28 декабря 2013 г. N 442-ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации».

Основная задача нового закона – развитие системы социального обслуживания граждан, повышение качества и эффективности предоставляемых услуг. Новый правовой акт определяет правовые, организационные и экономические основы социального обслуживания, полномочия органов власти, права и обязанности получателей и поставщиков социальных услуг.

Основные преимущества нового закона:

1. возможность выбора поставщика социальных услуг (это могут быть и государственные учреждения социального обслуживания населения, и другие социально ориентированные организации различных форм собственности);
2. широкая информационная открытость поставщиков социальных услуг;
3. определение обстоятельств, при которых граждане признаются нуждающимися в социальном обслуживании;
4. закрепление принципа осуществления социального обслуживания исходя из индивидуальной нуждаемости гражданина в социальных услугах;
5. введение социального сопровождения граждан при предоставлении социальных услуг (содействие в предоставлении медицинской, психологической, педагогической, юридической, социальной помощи, не относящейся к социальным услугам, основанное на межведомственном взаимодействии структур и организаций);
6. введение государственного контроля (надзора) в сфере социального обслуживания, расширение понятия общественного контроля.

Рассмотрев преимущества, хотелось бы так же отметить и недостатки данного закона.

Например, с 1 января 2015 года граждан лишили возможности получать от государства материальную помощь в виде денежных средств, топлива, реабилитационных услуг.

Согласно ч. 2, ст. 12 нового закона о социальных услугах, поставщики таких услуг не могут применять оскорбление, грубо вести себя с гражданами России, ограничивать права получателей социальных услуг. Странно, но принятый закон не устанавливает требований к кадровому обеспечению социальных служб. Ранее стать социальным работником могли только специалисты, имеющие профессиональное образование и опыт работы в сфере социального обслуживания.

Закон должен содержать принципы, прозрачные критерии и механизмы государственного и регионального финансирования социальных услуг, устраняющие региональные различия в нормах выделения бюджетных средств и предоставляющие равные возможности пользователям социальных услуг из различных регионов Российской Федерации.

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что принятый закон регулирует достаточно узкий круг правоотношений - помощь нуждающимся в тяжелых жизненных ситуациях.

Более того, в соответствии с данным законом, все остальное (помимо тяжелых жизненных ситуаций) к социальным услугам не относится, и соответственно выпадает из сферы регулирования законом, так что в отношении развития индустрии для пожилых людей как таковой этот проект отношения не имеет. Закон все же предусматривает, что поставщики социальных услуг, могут оказывать услуги сверх "социального задания".

Само понятие «социальная услуга» определяется следующих образом: "действие по оказанию неденежной поддержки гражданам и (или) семьям в целях содействия решению проблем, возникающих в связи с трудной жизненной ситуацией" [1]. В моем понимании для развития социальных услуг в широком плане закон не охватывает все сферы социального обслуживания. Я считаю что закон нужно дорабатывать, конкретно рассматривая каждую сферу.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 28.12.2013 N 442-ФЗ (ред. от 21.07.2014) "Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации" (28 декабря 2013 г.)

*Хатмуллина Л. Р.
доцент
Магазова Л. Х.
студент 5го курса
БГАУ
РБ, г. Уфа*

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ КАК СРЕДСТВА ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЗАОЧНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Эта работа о некоторых особенностях применения технологий дистанционного обучения как средства повышения качества заочного образования.

Ключевые слова: дистанционное обучение, образование, образование с использованием технологий дистанционного обучения, информационные технологии.

Заочная форма обучения получила признание во всех странах мира как одно из важнейших направлений интеграции образования с производством, став важнейшим компонентом системы непрерывного образования.

Сегодня, когда стремительно развиваются информационные технологии, объем информации быстро обновляется, современному человеку для адекватной реакции на происходящие вокруг изменения, достойного существования в современном мире, требуется приобретать и обрабатывать новую информацию на протяжении всей жизни.

Дистанционное обучение - это новая ступень заочного обучения, на которой обеспечивается применение информационных технологий, основанных на использовании персональных компьютеров, видео- и аудиотехники, космической и оптоволоконной техники [3].

А.В. Хуторский дает следующую трактовку дистанционного обучения: «Заочное, корреспондентское обучение, экстернат - все эти способы получения образования претендуют на звание дистанционных, поскольку означают обучение на расстоянии» [4].

Проблемам дистанционного обучения посвящены работы Могилева А.В., Полат Е.С., Хуторского А.В., Ястребцевой Е.Н. и др.[3].

В работах авторов, исследующих проблемы заочного образования, отмечается ряд преимуществ этой формы обучения, например:

- сочетание трудовой и образовательной деятельности способствует сознательной и целеустремленной выработке нужной информации;
- потребность в знаниях, познавательные интересы, цели и мотивы получения образования формируют их трудовую жизнь;
- соотнесение полученных знаний с потребностями в трудовой деятельности.

Но, несмотря на вышесказанное, заочное образование в России традиционно славится более низким уровнем, как в силу внешних причин,

так и внутренних, касающихся организации заочного обучения.

Организация учебной деятельности при заочной форме обучения следующая: установочные занятия, самостоятельная подготовка к итоговому контролю, следующая сессия, где осуществляется итоговый контроль и установочные занятия по следующим дисциплинам.

Исходя из этого, выделим особенности заочного обучения:

1. Сведенные к минимуму контакты с преподавателем (до двух раз в год)
2. Самостоятельный характер учебной деятельности. Совмещение с работой.

Из особенностей обучения вытекают следующие проблемы и противоречия на пути к овладению компетенциями разных дисциплин.

1. Сведенное к минимуму общение преподавателя и студента в межсессионный период. Студенты-заочники отмечают, что хотели бы чаще встречаться с преподавателем в связи с недостаточным опытом самостоятельной деятельности.

2. Учебная деятельность имеет преимущественно самостоятельный характер[2]. Предполагается, что учебная деятельность студента в период между сессиями носит систематический характер.

Но реальное проявление систематичности чаще всего не наблюдается. Работы выполняются в последний момент. Это происходит по разным причинам: отсутствие готовности распланировать свое время, отсутствие постоянного контроля.

В след за Андреевым А.А., под технологиями дистанционного обучения мы будем понимать совокупность методов, форм и средств взаимодействия с обучающимися в процессе самостоятельного, но контролируемого освоения определенного массива знаний [1].

Проанализировав литературу по дистанционной форме обучения, отметим, что дистанционная форма обучения имеет свои преимущества по сравнению с традиционными формами обучения, а также свои недостатки. К преимуществам, которые нам хотелось бы выделить и использовать относятся:

- более наглядное представление учебных материалов на электронных носителях с использованием средств мультимедиа;
- возможность оперативного обсуждения с преподавателем, возникших у обучаемого вопросов при помощи современных информационно-коммуникационных технологий;
- возможность организации совместной работы над проектами студентов, которые находятся на большом расстоянии друг от друга;
- развитие у студентов навыков самостоятельной работы, самодисциплины, способности более рационально использовать свое время;
- интерактивность общения и оперативность связи открывает возможность индивидуализировать и дифференцировать процесс обучения.

Преподаватель в зависимости от успеха обучаемого может применять гибкую, индивидуальную методику обучения, что позволит обеспечить возможность качественной подготовки студентов к сдаче зачетов и экзаменов, тем самым управлять учебным процессом;

- возможность эффективно оценить глубину освоения изученного материала; оперативный доступ к базам знаний, размещенным в сети Интернет [2].

Еще одна причина внедрения технологий дистанционного обучения в образовательный процесс обусловлена тем, что в условиях современного общества человеку всю свою сознательную жизнь приходится заниматься самообразованием, т.е. образование становится непрерывным. А непрерывное образование по ряду причин, гораздо удобней и экономичней осуществлять, используя дистанционные технологии обучения. Технологии дистанционного обучения являются тем инструментом, который может придать заочному обучению новые черты, обеспечить результаты, отвечающие требованиям новой социально-экономической системы.

Использованные источники:

1. Андреев А.А. К вопросу об определении понятия «дистанционное обучение» // Открытое образование. [электронный ресурс] – Режим доступа. URL: http://www.e-joe.ru/sod/97/4_97/st096.htm
2. Полат Е.С. Дистанционное обучение // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://scholar.urfu.ac.ru/ped_journal/numero4/pedag/polat.html
3. Тихомиров В.П. ДО: история, экономика, тенденции // Дистанционное обучение. 2012. №2. С. 67-75.
4. Хуторский А.В. Дистанционное обучение и его технологии // Интернет-журнал “Эйдос”. 2005. [электронный ресурс] – Режим доступа. URL: <http://www.eidos.ru/journal/2005/0910-18.htm>

*Хатмуллина Л.Р., к.мед.н.
доцент*

кафедра «ГМУ и права»

Махмудова Л.Л.

студент 6 курса

*ФГБОУ ВПО Башкирский государственный
аграрный университет
Россия, г. Уфа*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТОМ ИНТЕРЕСОВ НА МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЕ

Согласно Федеральному закону «О муниципальной службе Российской Федерации» №25-ФЗ под конфликтом интересов понимается ситуация, при которой личная заинтересованность (прямая или косвенная) муниципального служащего влияет или может повлиять на объективное исполнение им должностных обязанностей и при которой возникает или может возникнуть

противоречие между личной заинтересованностью муниципального служащего и законными интересами граждан, организаций, общества, Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования, способное привести к причинению вреда этим законным интересам граждан, организаций, общества, Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования[2].

Учитывая, что интересы возникают и развиваются во всех сферах жизнедеятельности, то исключительно важным является установление природы и их влияние в системе муниципальной службы. Чтобы понять влияние интереса на результаты выполнения муниципальной службой своего предназначения, следует понять роль и место муниципальной службы для общества, которая представляет сложный социальный механизм, относящийся к сфере управления, но относительно общества выполняет обслуживающие функции. Профессия служащего аппарата органа государственной власти и органа местного управления относится к сфере, реализующей функции обслуживания.[3]

Рассматривая на индивидуальном уровне причины преступного поведения, то можно заметить, что они кроются в несовершенстве самой личности (корысть, зависть, ненависть). Поэтому влиять на причины индивидуального преступного поведения, если в государстве созданы условия для личного обогащения и безнаказанности, весьма сложно, а порой и не возможно. На общесоциальном уровне причина преступности – это то, что заложено в самих законах развития общества и государства: безработица, социально-экономическое расслоение, межнациональные конфликты и т.п. Все эти причины в полном объёме не может устранить ни одно государство мира на протяжении всего существования человечества.

Таким образом, конфликт интересов в системе муниципальной службы нельзя рассматривать односторонне, как простое противоречие личных интересов муниципального служащего, общества, граждан и организаций. Это сложное социальное явление, в основе которого находятся множество различных факторов объективного и субъективного свойства, определенных условий исполнения муниципальным служащим своих обязанностей. Большое внимание нужно обратить на общественные интересы внутренней и внешней среды муниципальной службы, профессиональной личности муниципального служащего, в основе которого будут мотивация должностного поведения, в основе которой будет лежать служение государству и обществу, соблюдение законности и уважение гражданских прав и свобод личности.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс] : [принята 12 дек. 1993 г.] : (ред. от 21.07.2014 г.) // СПС «Консультант Плюс».
2. О муниципальной службе в Российской Федерации [Электронный ресурс] : ФЗ РФ от 02.03.2007 г: принят ГД РФ 07.02.2007г : одобрен СФ РФ

21.02.2007 г: (ред. от 22.12.2014 №431-ФЗ) // СПС «Консультант Плюс».

З. Атаманчук, Г.В. Теория государственного управления: Курс лекций [Текст]: Учебник / Г. В. Атаманчук. – М.: Омега-Л., 2014. –525 с.

Хатмуллина Л.Р., к.м.н.

доцент

Радионова Л.Г.

студент 5го курса

***ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный
аграрный университет»***

Россия, г. Уфа

ДОКУМЕНТООБОРОТ В СРЕДНИХ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ШКОЛАХ

Входной документопоток содержит следующие стадии: прием и первичная обработка документов; предварительное рассмотрение и распределение документов; регистрация документов и формирование справочно- информационного банка данных по документам; рассмотрение документов руководителем и передача их сотрудникам для исполнения, ознакомления или использования в работе; исполнение, использование документов или ознакомление персонала с документами.

Выходной и внутренний документопотоки включают следующие стадии обработки: исполнение документов; контроль за исполнением документов и поручений; регистрация изданных отправляемых и внутренних документов, формирование справочно-информационного банка данных по документам; отправка документов; передача внутренних документов на рассмотрение и исполнение; систематизация исполненных документов; оформление, формирование и хранение дел; передача дел в архив; уничтожение документов и дел с истекшими сроками хранения.[1]

Предположим, что основные причины роста объема документооборота: отсутствие четкого разграничения функций между сотрудниками учреждения, включая руководителей; отсутствие регламентированных требований к составу издаваемых документов в той или иной ситуации, к процессу документирования информации; отсутствие профессионализма у директора, заместителей и работников служб ОУ; боязнь ответственности за принимаемые, часто ошибочные решения, создание документов для подстраховки; боязнь явной практической ненужности для управленческого процесса и в связи с этим имитация активной якобы полезной деятельности; рост объема документации беспредметных и безрезультатных коллегиальных обсуждений (тоже своего рода имитации работы); неумение составлять документы, многословие текста, отсутствие четко выраженной мысли, необходимость дополнительных уточняющих запросов; наличие переписки внутри учреждения, фирмы или подразделения; дублирование результатов работы

автоматизированных систем в традиционных учетных и отчетных формах документов; отсутствие практики бездокументного ответа на запросы с использованием телефонной связи или возвращения автору инициативного документа с заверенной резолюцией руководителя или справкой исполнителя.[2]

Можно рассмотреть два варианта, для решения проблемы:

1. Централизация операций по приему и отправке документов. Согласно этому правилу все документы организации, как поступающие (независимо от способа доставки), так и отправляемые (за исключением поступающих и передаваемых по факсу и электронной почте должны обрабатываться в службе делопроизводства. Сосредоточение операций по приему и отправке документов в «одних руках» одновременно решает несколько задач: во-первых, освобождает других от выполнения чисто технических операций (проверка правильности доставки документов, вскрытие конвертов, вкладывание документов в конверт (при отправке), маркировка. Передача в почтовое отделение, отправка по факсу и др.), во-вторых, повышает эффективность использования средств оргтехники.

2. Однократность регистрации документов, поступивших в организацию и отправляемых из организации. Соблюдение данного правила позволяет выделить из всей массы документов, поступивших в организацию, те из них, которые в силу своей важности и значимости для школы должны быть рассмотрены руководителем. Остальные документы, минуя руководителя, направляются на рассмотрение его заместителям, которые наделены соответствующими компетенциями. Документ, поступивший в канцелярию и предназначенный для рассмотрения руководителем или его заместителями, регистрируется в ней и, поступая после рассмотрения руководителем к исполнителю, повторно там не регистрируется. Другими словами, каждый документ в организации имеет один регистрационный номер, присвоенный ему в канцелярии.[3]

Использованные источники:

1. http://vio.uchim.info/Vio_116/cd_site/articles/art_1_4.htm
2. <http://festival.1september.ru/articles/312183/>
3. <http://www.usperm.ru/smn/web/vebinar/1018-deloproizv>

Хашукоева М.Н.

Кулюшина Н.Е.

*Кабардино-Балкарский государственный
университет имени Х. М. Бербекова
Россия, г. Нальчик*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В КБР

Кабардино-Балкарская республика богата туристско-рекреационными ресурсами, что может способствовать развитию туризма, однако средств для

инвестирования в эту высокодоходную отрасль экономики нет достаточно. Все инвестиционные проекты, независимо от форм собственности объектов капитальных вложений и источников финансирования, до их утверждения подлежат экспертизе в соответствии с законодательством Российской Федерации [1]. Россия и ее субъект КБР теряет миллиарды рублей от того, что не развивается туризм в регионе. Кроме того, экономическая и политическая нестабильность, коррупция, преступность среди молодежи – все это негативно сказывается на имидже республики. Ухудшение отношений в регионах к выходцам из Кавказа приводит к образованию дефицита доверия к нашей республике. Это тормозит развитие экономических связей и интеграционных процессов.

Туризм в КБР в настоящее время развивается не так эффективно, как хотелось быть. Многие граждане нашей страны боятся приезжать сюда отдыхать. Нужно менять имидж республики и для решения этой задачи следует создавать в программы направленные на стабилизацию политической и экономической ситуации в республике, воспитывать молодежь в духе патриотизма и гостеприимства.

Инвестиционный потенциал региона – это совокупная возможность собственных и привлеченных в регион экономических ресурсов обеспечивать при наличии благоприятного инвестиционного климата инвестиционную деятельность в целях и масштабах, определенных экономической политикой региона.

Постановлением Правительства Кабардино-Балкарской республики от 28 ноября 2008 года № 267 была принята концепция развития туристско-рекреационного комплекса Кабардино-Балкарской республики. В соответствии с данным документом, с целью эффективного развития туризма территория республики делится на 11 зон потенциальной рекреационной специализации, имеющих разный уровень развития, такие как: горно-рекреационный комплекс "Приэльбрусье", санаторно-курортный комплекс "Нальчик", оздоровительно-лечебные комплексы "Тамбукан", "Джылы-Су", "Аушигер", альпинистский комплекс "Безенги", экскурсионно-туристские комплексы "Голубые озера", "Чегемские водопады", "Долина нарзанов", археолого-туристские комплексы "Верхний Чегем" и "Верхняя Балкария".

Для развития оздоровительного туризма, Кабардино-Балкарская Республика обладает уникальным сочетанием природных условий, благоприятных для ее превращения в один из мощных рекреационно-оздоровительных центров Российской Федерации. Кабардино-Балкария обладает уникальными запасами минеральных вод (углекислых, сульфидных, кремниевых, радоновых и йодо-бромных), но их использование пока незначительно и ограничено пределами курорта «Нальчик». С лечебной целью используют иловую грязь озеро Тамбукан, расположенного на границе Ставропольского края и Кабардино-Балкарии.

Одним из важных направлений развития туризма в КБР является горнолыжный туризм, что дополнительно создаст рабочие места в горных районах КБР. В Кабардино-Балкарской Республике есть возможность заниматься альпинизмом и другим видом активного отдыха.

Кабардино-Балкарская Республика во все времена славилась своим гостеприимством. Сегодня эти традиции сохраняются и чтутся местными жителями ничуть не меньше, чем в древние времена. В республике необходимо создавать туристические объединения. Деятельность объединения туристов может быть направлена на организацию и содействие развитию самостоятельного туризма, просвещение населения в сфере туризма, защиту прав и интересов туристов, формирование общественного мнения о деятельности организаций туристской индустрии и решение иных задач [2].

Необходимым направлением эффективности развития туризма является снижение высокой стоимости услуг. При инвестиции капитала в туризм, создаст конкуренцию действующим туристическим организациям. Это приведет к снижению цен на билеты транспорта, стоимости питания и проживания. Необходимым элементом политики ценообразования является система скидок. Это система может быть закрытой, в рамках которой скидки предоставляются отдельным покупателям по их запросу, в процессе торга, и открытой, предназначенной для всех покупателей [3].

Можно выделить четыре категории льгот, привлекающих инвестиции в туристский сектор:

1) финансовые льготы, скидки и займы под низкий процент, при этом правительство стимулирует приток инвестиций за счет собственных средств;

2) льготы полуфинансового характера, при этом Правительство республики выступает гарантом займов, разрабатывает систему скидок;

3) налоговые льготы; временное освобождение от уплаты налогов или сокращение их размера, а также другие налоговые льготы (сокращение налога на прибыль, предоставление кредита для выплаты процентов по иностранным займам, уменьшение преференциального тарифа, льготные таможенные пошлины на ввоз оборудования и т. д.);

4) прочие меры, такие как создание системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов туристского сектора, разработка программ по продвижению Кабардино-Балкарии как туристского направления, импорт материалов и оборудования для отрасли, привлечение высококвалифицированных зарубежных кадров и прочие меры, работающие на повышение привлекательности туристского облика республики.

Подводя итоги, хотелось бы подчеркнуть то, что каждый пункт приведенного перечня основных рекомендаций в области государственного регулирования на региональном уровне может и должен быть детализирован и развернут в отдельный проект [4].

Анализируя инвестиционный потенциал Кабардино-Балкарской Республики необходимо отметить, что уровни природно-ресурсного, инфраструктурного, трудового и потребительского потенциалов стабильно превышают уровень инвестиционного потенциала региона в целом. Инвестиционное развитие туризма в КБР обеспечит занятость населения, сократит отток местного населения за пределы республики, что в последствие сократит преступность среди молодежи.

Использованные источники:

1. Гончаренко Л. П. Менеджмент инвестиций и инноваций: учеб. М.: КНОРУС, 2012. 160 с.
2. Федеральный Закон «Об основах туристской деятельности в РФ» ст. 12. (в ред. Федеральных законов от 10.01.2003 г. № 15-ФЗ, от 22.08.2004 г. № 122-ФЗ, от 05.02.2007 г. № 12-ФЗ, от 30.12.2008 г. № 309-ФЗ, от 28.06.2009 г. № 123-ФЗ, от 27.12.2009 г. № 365-ФЗ).
3. Когденко В. Г. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика : учеб. пособие для вузов. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. 471 с.
4. Кулюшин Я.А., Кулюшина Н.Е. Возможности государственного регулирования туризма в Кабардино-Балкарской Республике. Материалы II международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых учёных «Актуальные проблемы экономики и менеджмента». Том 1. Финансы, денежное обращение кредит, Региональная экономика, Мировая экономика и финансы. – Майкоп: Изд-во «Кучеренко В.О.», 2014. – 326 с. ISBN 978-5-906696-02-1

*Хинсирова Г.И.
студент 5 курса
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНАХ

Принятие решений – составная часть любой управленческой функции. Необходимость принятия решения пронизывает все, что делает управляющий, формируя цели и добиваясь их достижения. Специалисты выделяют такие решения, как экономические, социальные, политические, идеологические, государственно-правовые, стратегические и тактические, глобальные и специфические, концептуальные и программные, научно-обоснованные и эмпирические, интуитивные, рутинные и новаторские[1].

При принятии решений в государственных органах используются различные источники информации: перепись, опросы, наблюдения и т.д. То есть можно сказать, что главным источником являются статистические данные. Нередко при принятии текущего управленческого решения ценную информацию для них можно было получить только из итоговых цифр переписи населения, отражающих состояние государства в целом. Именно

поэтому актуальность использования статистической информации в различных отраслях современного менеджмента непрерывно возрастает.

В России основным источником статистической информации является Государственный комитет по статистике и ряд коммерческих и полукommerческих структур созданных на его базе[2].

БД содержат показатели по развитию всего хозяйства в целом, макроэкономические показатели, как в мировом масштабе, так и по отдельным регионам или странам, по национальному доходу и валовому продукту с разбивкой по отраслям, данные по занятости населения, денежному обращению, ценах, охватывая статистику производства, финансов, торговли, потребления.

Другим источником статистической информации является Государственный таможенный комитет (ГТК). ГТК располагает информацией о внешней торговле России и специальной таможенной информацией (таможенных доходах, нарушениях таможенных правил и т.д.) Передача функции сбора всей информации о внешней торговле ГТК РФ была осуществлена в 1995 году. Ранее, эта информация собиралась и представлялась Госкомстатом РФ[3].

На основании действующего в настоящее время Соглашения между Госкомстатом России и ГТК РФ о сотрудничестве и межведомственном информационном обмене, таможенные органы представляют региональным статистическим органам:

- ежемесячно нарастающим итогом сводный отчет об экспорте и импорте важнейших товаров;

- ежеквартально отчет об экспорте и импорте по странам-контрагентам нарастающим итогом и данные об экспорте и импорте важнейших товаров (в группировке товар-страна)[4].

Часть данных ГТК РФ о внешнеэкономической деятельности не подлежит разглашению. Информация, доступная пользователю, может быть получена в ГНИВЦ ГТК, региональных таможенных управлений, в отделах и подразделениях ГТК, управлений и таможен. В большинстве случаев, её получение требует специального разрешения.

Данные таможенной статистики публикуются в сборниках "Таможенная статистика внешней торговли" - ежеквартальных и годовых. Сборники содержат информацию о географической, товарной структуре экспорта и импорта, направлениях товаропотоков, ценах на товары в привязке к ТН ВЭД.

Итак, можно сделать вывод о том что Государственный комитет по статистике и ряд других структур предоставляют государственным органам важные статистические данные на основе которых принимаются управленческие решения, как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Использованные источники:

- 1.Алексеев, А.Р. Экономическая статистика [Текст]: учебник / А. Р. Алексеев [и др.]; под ред. Ю. Н.Иванова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 734 с.
- 2.Елисеева, И. И. Общая теория статистики [Текст]: учебник / И. И. Елисеева, М. М. Юзбашев; под ред. И. И. Елисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 655 с.
- 3.Научно-практический журнал «Экономика и управление»
- 4.Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]: Режим открытого доступа www.gks.ru

*Хисамутдинов А. Т.
студент 4-го курса
Валиева А.Р., к.п.н.
доцент*

*Башкирский государственный
аграрный университет
Россия, г. Уфа*

КИБЕРПРОСТРАНСТВО – НОВАЯ ВЕТВЬ ТЕРРОРИСТИЧЕСКОЙ УГРОЗЫ

Аннотация

В данном исследовании охарактеризованы понятия «кибертерроризм» и «киберпространство». Рассмотрены аспекты террористической угрозы в информационном пространстве. Выявлены пути повышения эффективности противодействию кибертерроризму.

Ключевые слова

Киберпространство, интернет-ресурсы, кибертерроризм, противодействие, угроза, информационное пространство, научно-технический прогресс.

Текущий этап развития современного общества нельзя представить без стремительного роста научно-технического прогресса и компьютерных технологий. Термин «киберпространство» многие специалисты связывают со сферой информационно-телекоммуникационных технологий. Киберпространство – это воспринимаемое пользователем, виртуальное пространство, содержащееся в памяти компьютера и серверах глобальной сети Интернет.

В процессе глобальной информатизации возникла принципиально новая угроза международному сообществу – кибертерроризм. Кибертерроризм - использование компьютерных и информационно-сетевых инструментов для деструктивного воздействия на функционирование наиболее значимых объектов национальной инфраструктуры (в частности, топливно-энергетических, правительственных, транспортных и оборонных), либо для принуждения или устрашения правительства или населения государства с целью получения преимущества при решении политических,

экономических или социальных задач.

Исследования в области информационной безопасности проводятся как отдельными учеными, так и научно-исследовательскими и аналитическими центрами ведущих государств, тем самым подтверждая актуальность проблемы противодействия терроризму в киберпространстве [3].

Можно выделить 2 вида кибертерроризма: информационно-психологический и информационно-технический.

Информационно-психологический кибертерроризм включает в себя:

- распространение идеологии терроризма и экстремизма в Интернете, особенно в социальных сетях;

- воздействие на средства массовой информации и телекоммуникации с целью распространения слухов и ложной информации, а также демонстрации мощи террористической группировки;

- воздействие на разработчиков и представителей информационно-коммуникационных систем и Интернет-ресурсов путем насилия, угрозы или подкупа.

Информационно-технический кибертерроризм содержит в себе следующие приемы:

- несанкционированный доступ к засекреченной информации военного и государственного значения;

- критическое воздействие на узлы коммуникации и подавление (уничтожение) линий связи;

- уничтожение или кража программного обеспечения, информации путем вирусных атак и преодоления системы защиты;

- угроза раскрытия данных, представляющих государственную тайну и прочее.

Специалисты в области защиты информационных систем, отмечают, что опасность кибертерроризма стоит в одном ряду с оружием массового поражения.

В Концепции противодействия терроризму в Российской Федерации, утвержденной Президентом Российской Федерации 5 октября 2009 года, одними из основных внешних факторов, способствующими возникновению и распространению терроризма выделяются: распространение идей терроризма и экстремизма через информационно-телекоммуникационную сеть Интернет и средства массовой информации и заинтересованность субъектов террористической деятельности в широком освещении своей деятельности в средствах массовой информации в целях получения наибольшего общественного резонанса [1].

Во многих странах уже внедрены, или же находятся на стадии разработки, комплексы программ по расширению полномочий спецслужб в области защиты граждан от проявлений кибертерроризма и контролю за информационными системами.

Но на практике все оказалось намного сложнее. Спецслужбы ни одной страны мира, пока не в состоянии противостоять в киберпространстве международным группировкам. Спецслужбы Соединенных Штатов Америки по противодействию кибертерроризму, признают, что не могут в полной мере бороться с активной пропагандистской деятельностью группировок ИГИЛ (Исламское государство Ирака и Леванта) и Аль-Каида.

Высокая степень анонимности участия в террористической организации обеспечивается благодаря использованию возможностей Интернета, электронной почты, социальных сетей, мобильной связи.

Эксперты разведки США считают, что террористы обеспечивают себе прикрытие под видом игроков популярных сетевых компьютерных игр. Кроме того, эксперты предполагают, что участники террористических группировок прорабатывают возможности атак на виртуальных моделях и используют сценарий игры для координации действий между собой.

Очевидно, что угроза кибертерроризма перешла национальные масштабы и ее следует рассматривать как опасность в международном аспекте [2].

Проанализировав накопленный международный опыт противодействию терроризму, мы сформулировали основные направления по повышению эффективности противодействия международному терроризму в киберпространстве:

1. Активное межгосударственное сотрудничество в области защиты информационных ресурсов, телекоммуникаций и глобальных сетей [4].

2. Взаимное предупреждение и информирование об угрозах актов кибертерроризма и выработка путей совместного противодействия кибератакам.

3. Разработка и совершенствование международного законодательства по защите информационных сетей и телекоммуникаций.

4. Научное и методологическое обеспечение по пресечению трансграничных кибератак.

5. Создание единого антитеррористического пространства между странами-союзниками.

Стоит подчеркнуть, что именно всесторонняя и комплексная проработка, указанных направлений позволит оперативно реагировать на возникающие угрозы в киберпространстве, принимать меры к их устранению, минимизировать последствия кибератак террористов.

Использованные источники:

1. Концепция противодействия терроризму в Российской Федерации [Электронный ресурс] : (утв. Президентом РФ 5 октября 2009 г.) // СПС «Консультант Плюс».

2. Противодействие кибертерроризму - важнейшая задача обеспечения информационной безопасности [Текст] / И.А. Саитов [и др.] // Вестник Национального Антитеррористического Комитета. – 2012. - № 2. – С. 72 –

80.

3. Практика информационной деятельности по нейтрализации распространения идеологии терроризма [Текст] / В.В. Маркин [и др.] // Вестник Национального Антитеррористического Комитета. – 2013. - № 2. – С. 44 – 54.

4. Официальный сайт Национального Антитеррористического Комитета Российской Федерации – режим доступа: <http://nac.gov.ru/>

*Хоменко В.Н.
студент 4 курса
Брянский Государственный
Университет им. ак. И.Г. Петровского
филиал
Россия, г. Новозыбков*

РОЛЬ ИГРОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА УРОКАХ ИНФОРМАТИКИ

Аннотация

В статье представлены основные результаты исследования, проведенного в рамках изучения дисциплины «Методика обучения информатике». Мною рассмотрена технология игровой деятельности на уроках информатики и ее аспекты.

Annotation

The article presents the main results of the research conducted in the framework of study of discipline "Methods of teaching Informatics". I have the technology's activities in science lessons and its aspects.

Ключевые слова: информатика, игра, деятельность, компетенция.

Key words: Informatics, game, activity, competence.

Информатика - в настоящее время одна из фундаментальных областей научного знания, формирующая системно-информационный подход к анализу окружающего мира, изучающая информационные процессы, методы и средства получения, преобразования, передачи, хранения и использования информации, стремительно развивающаяся и постоянно расширяющаяся область практической деятельности человека, связанная с использованием информационных технологий. Информационная грамотность - основа для развития и деятельности современной личности.

Одним из самых значительных областей общего феномена “интерес” выступает познавательный интерес, который имеет особое значение в школьном возрасте. Так как именно в школе основной деятельностью становится познавательная, направленная на изучение системы знаний в различных научных областях.

Интерес, как сложное и очень значимое для человека образование, имеет множество трактовок в своих психологических определениях, он рассматривается как:

- избирательная направленность внимания человека (Н.Ф.

Добрынин, Т. Рибо);

- проявление его умственной и эмоциональной активности (С.Л. Рубинштейн);
- активатор разнообразных чувств (Д. Фрейер);
- активное эмоционально-познавательное отношение человека к миру (Н.Г. Морозова).

Таким образом, *“познавательный интерес в самом общем определении можно назвать избирательной деятельностью человека на познание предметов, явлений, событий окружающего мира, активизирующей психические процессы, деятельность человека, его познавательные возможности”*.

Для формирования и развития у учащихся ключевых компетенций необходимо создавать педагогические условия, способствующие развитию личности ребенка, в том числе и способствующие повышению уровня ее творческой активности и познавательного интереса, которую нужно рассматривать как один из показателей личностного роста учащихся, обеспечивающий повышение качества образования.

При формировании познавательного интереса при выполнении разного рода заданий важно учитывать внутреннюю и внешнюю его стороны. Но так как учитель не может в полном объеме воздействовать на мотивы, потребности личности, то необходимо *сосредоточить внимание на средствах обучения* и, следовательно, учитывать внешние условия. Предметом познавательного интереса и творчества для школьников являются новые знания о мире. Поэтому глубоко продуманный, хорошо отобранный учебный материал, который будет новым, неизвестным, поражающим воображение учащихся, заставляющий их удивляться, а также обязательно содержащий новые достижения науки, научные поиски и открытия явится важнейшим звеном формирования интереса к учению.

Давно признано, что игра занимает значительную часть жизни ребёнка. Ещё в восемнадцатом веке Ж. Ж. Руссо писал о том, что для того, чтобы узнать и понять ребёнка, необходимо наблюдать за его играми, а это значит, что, стремясь облегчить ученику выражение и исследование собственного эмоционального мира, педагог должен обращаться к этому концептуально- экспрессивному миру. В отличие от взрослых, для которых естественной средой общения является язык, естественной средой общения для ребёнка является игра и разнообразная деятельность»

Остановимся на наиболее важных методологических возможностях игры, которые могут быть использованы на уроках: во-первых, игра — это мощный стимул обучения, это разнообразная и сильная мотивация учения. Посредством игры гораздо активнее и быстрее происходит возбуждение познавательного интереса, отчасти потому, что ученику по своей природе нравится играть, другой причиной является то, что в игре, мотивов гораздо больше, чем в обычной учебной деятельности.

При подборе дидактических игр необходимо помнить о том, что они должны содействовать полноценному всестороннему развитию психики детей, их познавательных способностей, речи, опыта общения со сверстниками и взрослыми, прививать интерес к учебным занятиям, формировать умения и навыки учебной деятельности, помочь ребенку овладеть умением анализировать, сравнивать, абстрагировать, общаться.

Проведение дидактических игр, включает:

- ознакомление детей с содержанием игры. При этом учитель обращает внимание на поведение детей в соответствии с правилами игры, на четкое выполнение правил;

- показ игровых действий, в процессе которого преподаватель демонстрирует учащимся правильное выполнение действий, доказывая, что в противном случае игра не приводит к нужному результату;

- определение роли учителя в игре, его участие в качестве играющего, болельщика или арбитра;

- мера непосредственного участия учителя в игре определяется возрастом детей, уровнем их подготовки, сложностью дидактической задачи, игровых правил. Участвуя в игре, педагог направляет действия играющих (советом, вопросом, напоминанием);

- подведение итогов игры – это ответственный момент в руководстве ею. По результатам, которых дети добиваются в игре, можно судить об ее эффективности, о том, будет ли она с интересом использоваться в самостоятельной игровой деятельности ребят. При подведении итогов учитель подчеркивает, что путь к победе возможен только через преодоление трудностей, внимание и дисциплинированность.

Одной из наиболее эффективных технологий, позволяющей добиться максимальной эффективности обучения за счет повышения интереса учащегося к уроку информатики, придания процессу получения знаний ярко выраженной эмоциональной окраски, является применение элементов игровой деятельности на уроках информатики.

Ряд экспериментальных исследований показывает справедливость того, что игра способствует активизации учебной деятельности школьников, так как:

- происходит изменение мотивации к получению знаний. Если при традиционной форме обучения они, как правило, получают учениками по принуждению, то при игровой форме обучения знания учащиеся получают на основе личной заинтересованности, причем, нередко делают это с большим желанием;

- на фоне остальных уроков, уроки, имеющие игровую окраску, воспринимаются учащимися с заметной радостью, что является очень существенной предпосылкой к расположению учеников лично к преподавателю и учебному предмету.

- наряду с решением обучающих задач, игра способствует решению и

ряда воспитательных, как, пример: формирование сотрудничества между участниками игры, что способствует формированию учащегося как члена общества, личности и т.д.

Таким образом, дидактическая игра - это целенаправленная творческая деятельность, в процессе которой обучаемые глубже и ярче постигают явления окружающей действительности и познают мир.

Использованные источники:

- 1.Аникеева Н.П. Воспитание детей в игре / Н.П. Аникеева - М.: Просвещение, 2007.- 167 с.
- 2.Гамезо М.В., Петрова Е.А., Орлова Л.М. Возрастная и педагогическая психология. / М.В. Гамезо, Е.А. Петрова, Л.М. Орлова : Учеб. пособие для студентов всех специальностей педагогических вузов. -- М.: Педагогическое общество России, 2003. -- 512 с.
- 3.Выготский Л.С. Игра и ее роль в психическом развитии ребенка. // Вопросы психологии./Л.С. Выготский 1996. №6 .- 362с.

*Хорошилова А. П.
студент 4го курса
Валиева А.Р., к.п.н.
доцент*

*Башкирский государственный
Аграрный университет
Россия, г. Уфа*

РОССИЯ – ЕВРОСОЮЗ: ЕСТЬ ЛИ БУДУЩЕЕ У СОТРУДНИЧЕСТВА

Аннотация

В работе дано определение взаимодействию России и Евросоюза. Рассмотрен ряд причин, способствующих ухудшению перспектив взаимовыгодного партнерства. Представлен прогноз отношений РФ – ЕС.

Ключевые слова

Российская Федерация, Евросоюз, партнерство, сотрудничество, соглашение, взаимодействие, украинский кризис, санкции.

Сотрудничество России и Евросоюза было и остается актуальной темой для дискуссий и изучения. Этому способствует ряд причин: во-первых, Россия и ЕС занимают практически полностью территорию материка Евразия, из этого вытекает вторая причина: взаимодействие России и ЕС играет ключевую роль в экономике всего европейского континента и от качества данного партнерства зависит возможность создания объединенной Европы.

Взаимодействие Российской Федерации и Европейского Союза можно определить, как совокупность внешних и внутренних отношений, которые заключаются в их взаимном влиянии на развитие и обеспечения основы для торгово-экономического, политического, экологического, энергетического,

социального, финансового и культурного сотрудничества, базирующего на принципах взаимной выгоды, ответственности и поддержки.

Отношение двух стран всегда имеет определенные цели и задачи, которые, в свою очередь, являются взаимовыгодными и несут положительное влияние на эффективное развитие государств.

В призме настоящих событий на арене международных отношений многие задаются вопросом: «Есть ли будущее у сотрудничества России и Европейского Союза?». Следует отметить, что данный вопрос не лишен смысла.

Определим причины охлаждения взаимовыгодных отношений между сторонами сотрудничества Россия – ЕС. Изучая официальные источники, можно смело заявить, что причиной послужил украинский конфликт и присоединение Крыма к России. Несомненно, это явилось катализатором к открытому притязанию по отношению к РФ. Но стоит отметить, что Россия стала так сказать «нежелательным партнером» для стран Запада задолго до событий, произошедших на Украине в 2014 году.

Не лишено смысла и предположение о том, что в сложившейся ситуации вокруг Украины непосредственное участие принимает США, которые преследует вполне конкретно обозначенную цель – устранение России с арены геополитического влияния, так как РФ может серьезно препятствовать в установление США статуса абсолютного мирового лидера, что в свою очередь не позволит Соединенным Штатам влиять на политику других стран с целью извлечения выгоды непосредственно для США. Это предположение подтверждается в высказываниях политических лидеров США, которые не скрывают того, что Россию следует «попридержать в узде». И данное отношение Запада к России наблюдалось задолго до украинского кризиса.

Для того, чтобы вывести страну из нормального режима жизнедеятельности, достаточно подорвать экономику данного государства. И, нужно отдать должное, экономика Российской Федерации существенно подорвана падением цен на нефть, и как следствие – падение курса рубля по отношению к ведущим мировым валютам.

Санкции, введенные по отношению к России, также оказали негативные последствия на экономику страны. Санкции были введены и государствами-членами ЕС, исходя из публикаций в СМИ тут так же не обошлось без вмешательства политической элиты США [1].

Следует отметить, что введенные санкции подрывают экономику как России так и государств-членов Евросоюза. Евросоюз потерял после введения санкций против России около 40 млрд евро, а в следующем эта цифра может возрасти еще на 10 млрд евро, сообщает МИД РФ.

«Что касается оценок Евросоюзом собственных потерь, то, по их данным, в текущем году это может составить порядка 40 млрд евро, на будущий год эта сумма может вырасти до 50 млрд евро. Оценок с нашей

стороны я пока не видел, но цифры должны быть сопоставимы», - сказал в интервью «Интерфаксу» замглавы МИД Алексей Мешков [3].

Алексей Мешков уточнил, что падение товарооборота между Россией и ЕС за девять месяцев 2014 года, «по отдельным оценкам - от 2 до 3%, а с некоторыми странами эти цифры уходят уже в десятки процентов» [3].

Спикер Госдумы С.Е. Нарышкин также отметил, что ЕС под давлением США ввел невыгодные для себя санкции. С момента введения санкций, по его словам, товарооборот между ЕС и Россией снизился, однако объем торговли между Россией и США, наоборот, вырос. «США обвели Евросоюз вокруг пальца, — прокомментировал Нарышкин. — Или, скажем так, отодвинули ЕС в сторону». Покорное следование Брюсселя в фарватере политики США в украинском вопросе обернулось чувствительным ударом по аграрному сектору европейских стран, особенно пострадали Германия, Франция, Норвегия, Дания, Чехия и др [2].

Все сводится к США, политической элите Штатов невыгодно если между Россией и ЕС будут достигнуто стабильное стратегическое партнерство. Это позволит Европе остранииться от влияния США и развивать собственную мировую политику совместно с Российской Федерацией.

Но вернемся к вопросу о перспективе сотрудничества между Россией и ЕС. Говорить о прекращении сотрудничества безусловно не стоит, так как это не выгодно не одной из сторон. Для Евросоюза Россия является важным торговым партнером, и введенные санкции показывают нам возможные последствия при прекращении взаимодействия в области торговли. В частности, остро ощущают на себе последствия санкций государства-члены ЕС, ведущие торговлю с Россией сельскохозяйственной продукцией. РФ, в свою очередь, может потерять значительную долю покупателей углеводородов, но в целях обеспечения стабильного поступления доходов от продажи нефти и газа в государственный бюджет, Россия заключила договор на поставку энергоресурсов с Китаем. У государств-членов также есть альтернатива, при прекращении поставки углеводородов из России - лидеры европейских стран высказывают свое мнение о прекращении энергетической зависимости от России. Аналогом поставок из РФ ЕС видят в поставках сланцевого газа США. Но стоит отметить, что для Евросоюза это не выход. Во-первых, Европейские страны зависимы от российских энергоносителей. Во-вторых, это не сложно для реализации в географическом плане, не так то просто наладить поставки через Атлантический океан. Из этого вытекает и третья проблема: закупка сланцевого газа у США будет сопровождаться значительной финансовой нагрузкой, в отличие от поставок из России.

В области образования и научно-технического сотрудничества также ведется множество совместных проектов, и прекращение сотрудничества в данных сферах могут существенно замедлить исследования.

Не стоит забывать о географическом факторе, о соседском расположении России и Евросоюза, что является несомненным

преимуществом в установлении партнерских отношений.

Исходя из вышеизложенного, полное прекращение взаимодействия России и Евросоюза невыгодно ни одной из сторон. Возможно охлаждение взаимодействия, преостановление совместных программ, но ни как не полный разрыв партнерства. Несомненно, полное прекращение взаимодействия Россия – ЕС было бы идеальным исходом современной ситуации для США.

Таким образом можно сделать вывод о том, что отношения Россия – Евросоюз переживают далеко не лучшие времена. В этой связи сторонам необходимо не вдаваться в детали, а обсудить исключительно «стратегические аспекты партнерства». Необходимо выделить все плюсы и минусы партнерства России и Европейского Союза, и выяснить насколько эффективным является данное взаимодействие для обеих сторон. Изучая динамику отношений за последние 20 лет, сложно сказать, что стороны достигли взаимопонимания, но эффективность от совместной деятельности несомненно есть. Поэтому на сегодняшний день разумнее всего представителям России и Евросоюза сесть за стол переговоров, обсудить спорные вопросы и найти компромисное решение, которое будет устраивать обе стороны, не прислушиваясь к мнению третьих лиц, заинтересованных в разрыве данного сотрудничества.

Использованные источники:

1. О проблемах и перспективах переориентации экономики России с Запада на Восток [Текст]: А.В. Зимовец// Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2014. - №1. – С. 34-36
- 2.Официальный сайт Государственной Думы – режим доступа: <http://www.duma.gov.ru>
- 3.Официальный сайт Министерства Иностранных Дел – режим доступа: <http://www.mid.ru>

*Хорошилова А. П.
студент 4го курса
Валиева А.Р., к.п.н.
доцент*

*Башкирский государственный Аграрный университет
Россия, г. Уфа*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ, ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ

Аннотация

В работе рассмотрены правовые основы и особенности местного самоуправления в России. Сформулированы актуальные проблемы муниципальной власти. Предложен ряд мер по совершенствованию местного самоуправления.

Ключевые слова

Местное самоуправление, муниципальное управление, правовые основы местного самоуправления, муниципальная власть, актуальные проблемы, пути решения.

Местное самоуправление Российской Федерации осуществляет свою деятельность не так эффективно, как было изначально задумано во время принятия Федерального закона от 6 октября 2003г. №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

Следует сразу отметить, что содержащееся в данном законе определение местного самоуправления практически противоположно тому, что заложено в Европейской Хартии местного самоуправления. В ФЗ «Об общих принципах...» местное самоуправление определяется как «форма осуществления народом своей власти», а в Европейской Хартии – «под местным самоуправлением понимается право и реальная способность органов местного самоуправления регламентировать значительную часть публичных дел и управлять ею, действуя в рамках закона, под свою ответственность и в интересах местного населения» [3].

Но в Российской Федерации органы местного самоуправления принимают законодательные акты на основе уже имеющейся нормативно-правовой базы вышестоящего уровня власти. Все издаваемые нормативно-правовые акты муниципалитетов не должны противоречить Конституции РФ, Федеральным законам и Законам субъектов Российской Федерации. На основании этого, можно сделать вывод, что в процессе принятия нормативно-правовых актов местными властями используется так называемый шаблонный метод.

Таким образом, самостоятельность местных властей в части регламентации своей деятельности под свою ответственность ничтожна. Решением данной проблемы может стать наделение местной власти большей самостоятельностью, отстраняясь от государственной власти, как минимум в решении вопросов местного значения.

Но из этого вытекает следующая проблема – недостаточный уровень финансовой самостоятельности муниципалитетов. Проведя анализ бюджета любого муниципального образования, мы видим, что в доходной части бюджетов местного уровня существенный объем составляют межбюджетные трансферты: дотации, субсидии и субвенции. В случае, если государство не будет оказывать финансовой поддержки местному самоуправлению, исполнение местных бюджетов будет завершаться дефицитом, что в свою очередь приведет к экономическому кризису муниципального образования и в этом случае о социально-экономическом развитии говорить уже не придется.

Необходимо снижать зависимость регионов от финансовой поддержки

государства. Особое внимание следует уделить налоговым доходам, а именно «потенциальным» налоговым доходам, таким как недоимки по налогам и сборам. Органам местного самоуправления необходимо вести мониторинг по задолженности и разработать план мероприятий по взысканию недоимок в местный бюджет.

Для укрепления финансовой самостоятельности важно наращивать поступление неналоговых доходов в бюджеты муниципальных образований.

Во-первых, следует провести корректировку методики установления арендной платы за муниципальное имущество, максимально приблизив ставки к среднерыночным. Также, необходимо пересмотреть тенденцию продажи муниципального имущества в пользу передачи в аренду, т.к. периодические арендные платежи в сумме превысят однократную прибыль по продаже.

Во-вторых, провести мероприятия по составлению перечня имущества, которое может быть передано в доверительное управление или под залог.

В-третьих, необходимо рассмотреть возможность приватизации муниципальных унитарных предприятий, т.к. статус унитарного предприятия определяет субсидиарную ответственность по обязательствам унитарного предприятия, что несет в себе определенный риск для финансового положения муниципального образования. В то же время, еще одна положительная сторона приватизации МУПов – увеличение объема налоговых поступлений от частного бизнеса, в отличие от поступающих ранее налоговых выплат от унитарного предприятия.

Еще одна немаловажная проблема местного самоуправления – низкий уровень социально-экономического развития населения. Этому способствует ряд причин: низкий уровень доходов на селе, высокий уровень безработицы, отток сельского населения трудоспособного возраста в города. Следовательно, необходимо создание дополнительных рабочих мест и повышение уровня доходов населения.

В качестве решения данной проблемы органам местного самоуправления необходимо оказывать содействие в развитии сельского хозяйства. На данный момент ситуация в агропромышленном комплексе удручающая, земли сельхоз назначения во многих муниципальных образованиях простаивают, за неимением средств на приобретение сельскохозяйственной техники и ГСМ. Цены на сельхоз продукцию ниже рыночных, и как следствие – низкая рентабельность данной отрасли, которая не привлекает инвесторов.

Следует разработать план мероприятий по поддержания агропромышленного комплекса как органами местного самоуправления, так и государства в целом. Следует рассмотреть введение государственного регулирования цен на сельскохозяйственную продукцию. Рыночное ценообразование на продукцию АПК проявляет свою неэффективность и несостоятельность в вопросе распределения ресурсов и социальной

справедливости. Следовательно, это не что иное, как недостатки рынка, характерные для сельскохозяйственной отрасли, требующие государственного разрешения проблемы в форме регулирования.

Развитие агропромышленного комплекса может решить такие проблемы как: безработица – будут созданы дополнительные рабочие места, низкий уровень доходов – укрепиться финансовое состояние АПК, что позволит увеличить заработную плату рабочим, а это, в свою очередь, поднимет имидж совхозов, колхозов, фермерских хозяйств в глазах населения, и будет способствовать привлечению молодых специалистов в сельскую местность.

Таким образом, местное самоуправление в России требует разработки мер по совершенствованию местного самоуправления. Очень важно донести до населения суть местного самоуправления, т.к. у населения отсутствует понимание данного термина и как следствие, потребности участвовать в его осуществлении. Следовательно, речи об «осуществления народом своей власти» идти на данный момент не может.

В заключении нужно отметить, что в данной работе представлены только основные проблемы и пути их решения для дальнейшего развития муниципальной власти. Некоторые, из указанных выше предложений, уже используются в муниципальных образованиях. Необходимо учесть, что реализация данных решений не возможна без комплексного подхода всех уровней власти и, в первую очередь, следует помнить о том, что главная цель совершенствования местного самоуправления – установление доверительных отношений между населением и органами власти.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: [принята 12 дек. 1993 г.]: (ред. от 21.07.2014) // СПС «Консультант Плюс».
2. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон РФ от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ: принят Гос. Думой 16 сен. 2003 г.: одоб. Советом Федерации 24 сен. 2003 г.: (ред. от 14.10.2014) // СПС «Консультант Плюс».
3. Европейская хартия местного самоуправления [Электронный ресурс]: совершено в Страсбурге 15.10.1985 г. // СПС «Консультант Плюс»
4. Проблемы местного самоуправления [Текст]/ В.Б. Тасеев, Е.А. Янцев// Основы экономики, управления и права. - 2013. - № 5(11). - С.25-28

*Хубулова А.Р.
студент 3 курса
Алборов С.В.
студент 3 курса*

*Финансовый Университет при Правительстве РФ
Владикавказский филиал
Россия, г. Владикавказ*

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Уже несколько десятков лет внимание ученых-экономистов всего мира сосредоточено на исследовании проблемы равновесного состояния экономической системы. Как показывает ряд публикаций, экономические изменения необходимо рассматривать, как адаптивную реакцию на кризисную ситуацию, в основе которой лежит движение новой экономической мысли. На сегодняшний день основной задачей развития постиндустриального общества является противодействие экономическому кризису, который начался, в том числе и в России, в конце 2008 года. Современное общество не предполагает деления экономики на экономику государств или региональную экономику. Экономика в настоящее время стала единой системой, так как существует единый рынок. Но условия хозяйствования на этом рынке у разных стран различные с разнообразными возможностями. При этом необходимо указать то, что когда существует конкуренция, рынок продуктивным быть не может. То государство, которое имеет большие экономические возможности, та фирма, которая выпускает больше конкурентоспособной продукции, диктуют свои условия рынку и определяют на рынке свои порядки[1, с.59].

Известно, что экономика России с 1991 года встала на капиталистический путь развития. На 2014 год уровень развития экономики Российской Федерации определяется объемом ВВП. Россия по этому критерию (около 2,6 трлн долларов) находится ниже Германии, Франции, Англии, Китая, Японии, США. Так, на конец 2013 года ВВП США составил около 17 трлн долларов. Однако если учесть территорию Российской Федерации, ее трудовые ресурсы и природный потенциал, то возникает вопрос: почему Россия имеет такой низкий ВВП? Ответ очевиден: потому что государство не заботилось о своей экономике, о своем промышленном потенциале при идеальных условиях. В 2008 году нефть стоила около 150 долларов за баррель. Но вместо того, чтобы инвестировать деньги от продажи нефти в отечественную экономику, Россия создала стабилизационный фонд, который был по объему на 2008 год сравним с ВВП страны: около 1,1 трлн долларов. Как отмечает И. Н. Тюкавкин, средства этого фонда были размещены в «самых ликвидных ценных бумагах» — облигациях Федеральной резервной системы США. И только с началом кризиса Россия начала выводить эти средства из США, образовав резервный

фонд и фонд благосостояния. Но прежде всего эти средства необходимо было превратить в деньги из ценных бумаг. И этот процесс весьма затянулся[2, с.102].

Стране необходима единая комплексная программа социально-экономического развития, которая бы предусматривала в первую очередь рост промышленности, рост производства, инвестиции в промышленность.

В связи со сложной экономической ситуацией со странами ЕС Россия потеряла ряд отраслей промышленности, а это, как известно, угроза национальной безопасности, т.к. многие виды продовольственных товаров закупаются за рубежом, и если закупки превышают 50 %, то они превышают и порог безопасности.

Главная цель экономической политики России — это добиться долговременного максимального роста ВВП (а лучше ВВП) страны и обеспечить надежную защиту отечественного производителя. В России необходимо выделить ряд отраслей промышленности исходя из исторических и геополитических аспектов, которые могут способствовать выходу страны из экономического кризиса: транспорт (транзитный потенциал); авиационно-космическую промышленность; генную инженерию и биотехнологии; ядерную промышленность; нанотехнологии; автомобильную промышленность; кораблестроение; производство программного обеспечения; малый бизнес; финансовую инфраструктуру; легкую промышленность; целлюлозно-бумажную промышленность.

Развивать эти отрасли можно как с помощью господдержки, создавая предприятия государственно-частного партнерства, так и госкорпорации. Кроме этого, можно создать особые экономические зоны под жестким контролем государства. А можно пойти другим путем: инвестиции в бизнес, льготный режим налогообложения, привлечение иностранных партнеров. Главным элементом в развитии ВВП и ВВП России в целом является повышение конкурентоспособности российских товаров и услуг. Только тогда, когда отечественные предприятия будут производить конкурентоспособную продукцию, когда для этого страна будет иметь необходимые технологии и квалифицированные кадры, где Россия займет достойное место в мировой экономике. Новый механизм государственного регулирования социально-экономических процессов должен быть нацелен на противостояние кризису, стабилизацию экономической ситуации в стране и обеспечение производства товаров и услуг, необходимых для поступательного развития страны.

Использованные источники:

- 1.Соловьева О.А. Государство как субъект регулирования предпринимательства в рыночной экономике. — Челябинск: Изд-во ООО «Полиграф-Мастер», 2011.
- 2.Тюкавкин И.Н. Основные проблемы развития экономики России на современном этапе // И.Н. Тюкавкин / Основы экономики, управления и

права. – 2014.

*Цихоцкий Ф.Н.
студент, член Научного Студенческого Общества
факультет «Государственное и муниципальное управление»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
Россия, г. Москва*

ОБ ОСНОВНЫХ МЕХАНИЗМАХ РЕАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

На сегодняшний день, несмотря реформы, направленные на совершенствование бюджетной системы страны, регионы по-прежнему зависят от финансовой помощи из центра, а муниципальные образования – от помощи, поступающей из региональных бюджетов. Исследования, проведенные в области межбюджетных трансфертов, показывают, что основная проблема межбюджетных отношений – мягкие бюджетные ограничения – до сих пор присутствует в практике взаимодействия бюджетов разных уровней (рис. 1).

При сохранении преимущественной роли межбюджетных трансфертов текущего характера регионы, имеющие низкий уровень развития их экономического потенциала, будут продолжать оставаться зависимыми от финансовой помощи из федерального бюджета и недостаточно заинтересованными в самостоятельном экономическом развитии.

В связи с этим в исследовании предлагается следующий подход к устранению такого изживенчества регионов: в целях усиления влияния политики межбюджетных отношений на социально-экономическое развитие регионов и снижение степени их дифференциации государству необходимо в большей степени повысить роль межбюджетных трансфертов, имеющих долгосрочный характер и направляемых на формирование структурных сдвигов в экономике регионов и повышение их налогового потенциала, то есть активно использовать механизмы трансфертной стратегии.

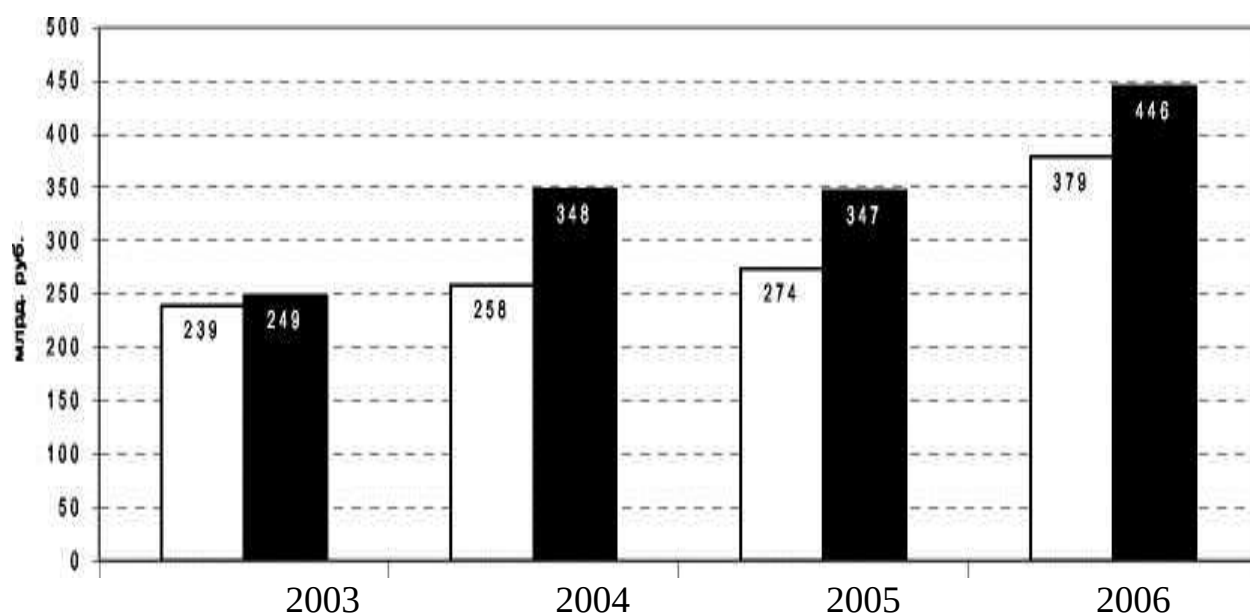


Рис. 1 Превышение финансовой помощи регионам, предусмотренной законом о бюджете, принятым перед окончанием финансового года, по сравнению с предусмотренной законом о федеральном бюджете, принятым перед началом финансового года

В условиях активизации реформ местного самоуправления, совершенно очевидно, что местные бюджеты больше всего нуждаются на первоначальном этапе своего существования в финансовой поддержке со стороны консолидированных бюджетов соответствующих территорий. Несоблюдение требований соответствия полномочий и ответственности на уровне консолидированных бюджетов регионов привело к росту дефицита местных бюджетов и отсутствию должного взаимодействия между участниками бюджетного процесса.[1]

Исполнение федерального бюджета по источникам внутреннего финансирования дефицита федерального бюджета,
млрд. руб.
за 2013 год

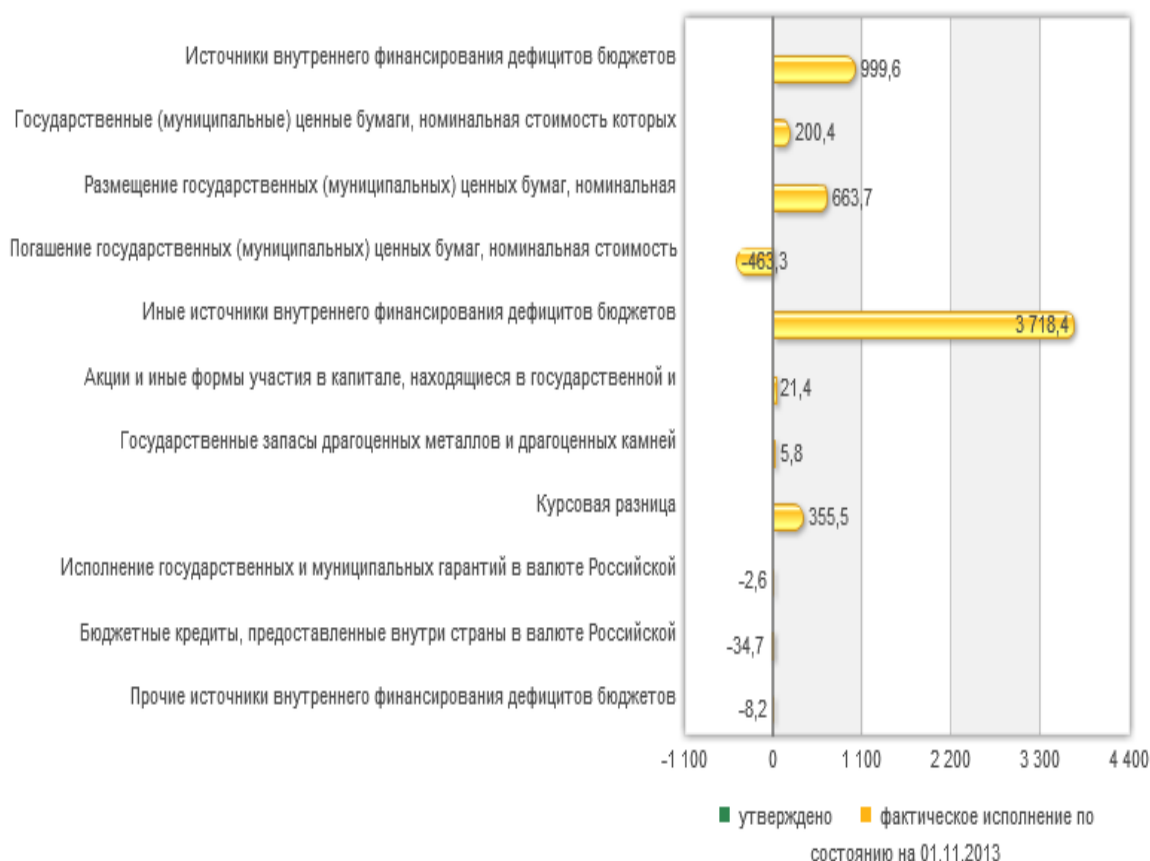


Рис. 2 Исполнение федерального бюджета по источникам внутреннего финансирования дефицита федерального бюджета, млрд. руб. за 2013 год

Местные бюджеты являются той фундаментальной основой национального консолидированного бюджета России с помощью которой осуществляется контроль сферы производства и использования создаваемых материальных и финансовых ресурсов, что способствует увеличению национального дохода страны.

Для того чтобы муниципальные органы власти умело распоряжались имеющимися у них финансовыми ресурсами отмечаются предложения по составлению перспективного финансового плана, основой для которого является стратегическая концепция социально-экономического развития муниципальных образований (рис. 3).

В исследовании указано, что в стратегической концепции социально-экономического развития муниципалитета должно излагаться перспективное видение экономики муниципалитета, определяться цель и стратегические направления развития. В Концепции необходимо обозначить ту экономическую политику, которую избирает для себя муниципалитет, а также допустимость или недопустимость использования тех или иных

экономических рычагов и механизмов. В Концепции должна разворачиваться система стратегических целей, задач, направлений развития муниципальной экономики и социальной сферы, которым будут соответствовать целевые программы.



Рис. 3. Разработка стратегической концепции развития муниципального образования и целевых программ по направлениям развития

Использованные источники:

1. Бюджетный Кодекс Российской Федерации
2. <http://ria.ru/economy/20121212/914515592.html> — Официальный сайт РИА Новости
3. Боженок, С.Я. К вопросу о системе источников доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации / С.Я. Боженок // Российская юстиция. – 2012. - №7. – с. 40-43
4. Дадашев, А.З. Финансовая система России: Учебное пособие / А.З. Дадашев, Д.Г. Черник. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 248 с.

*Цихоцкий Ф.Н.
студент, член Научного Студенческого Общества
факультет «Государственное и муниципальное управление»*

*Бутова Т.В., к.э.н.
доцент, заместитель декана
факультет «Государственное и муниципальное управление»*

*Пустоветов С.Е.
студент
факультет «Налоги и налогообложение»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
Россия, г. Москва*

ВОПРОСЫ ПРАВОВЫХ ОСНОВ И ЦЕЛЕЙ МЕЖМУНИЦИПАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В РОССИИ

Межмуниципальное сотрудничество – это интеграционная форма, направленная на объединение и согласование интересов, координацию действий муниципальных образований и/или их органов в целях представления и защиты интересов муниципальных образований как на уровне государственной власти России, так и на международном уровне. Межмуниципальное сотрудничество также направлено на развитие хозяйственных связей и на повышение эффективности в сфере взаимодействия муниципальных образований и решения вопросов местного значения.

Многолетний международный опыт межмуниципальной кооперации помог сформировать его основополагающие принципы, которые в полной мере повлияли на формирование законодательных основ межмуниципальной кооперации в Российской Федерации:

- самостоятельность и независимость органов местного самоуправления в сфере межмуниципального сотрудничества;
- добровольные начала в создании объединений и коопераций;
- целесообразность объединения, как с политической, так и с экономической стороны.

Несоблюдение вышеперечисленных принципов, как считает Л.Г. Рагозина, делает межмуниципальное взаимодействие неперспективным и неэффективным.

В основе законодательства, регулирующее межмуниципальное сотрудничество в Российской Федерации лежат такие правовые документы, как Европейская хартия местного самоуправления[1], Федеральный закон № 131-ФЗ[2], другие федеральные законы, уставы (конституции) и законы субъектов РФ.

В то же время, важную роль в регулировании межмуниципальных отношений играет недавно принятый Федеральный закон №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации», который вступил в

силу 11.07.2014.

Его принципиальная значимость заключается в том, что он определяет участие не только органов государственной власти Российской Федерации, но и органов государственной власти субъектов, а также органов местного самоуправления в стратегическом планировании.

Данным законом установлены правовые основы стратегического планирования в области социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации.

Муниципальные образования в нашей стране имеют богатую историю межмуниципальной кооперации, которая берет свое начало с принятия Закона СССР «Об общих началах местного самоуправления и местного хозяйства в СССР». Первым достаточно крупным объединением муниципальных образований стала Ассоциация сибирских и дальневосточных городов, которая была создана в 1990 г. После нее были сформированы такие крупные организации, как Ассоциация «Города Урала», Союз городов Центра и Северо-Запада России, Союз российских городов, Ассоциации городов Поволжья и Юга России и др.

Новым толчком в развитии межмуниципального взаимодействия стал Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Данный нормативный правовой акт впервые напрямую определил экономическую сферу межмуниципального сотрудничества, а также наделил муниципальные образования правом создавать межмуниципальные хозяйственные общества (ООО и ЗАО). В соответствии с данным законом были сформированы новые организации межмуниципального сотрудничества — советы муниципальных образований.

В то же время, несмотря на дополнение этого Закона рядом положений, которые посвящены регулированию межмуниципального взаимодействия, правовая база его в настоящее время имеет немало недостатков. Форсированное развитие межмуниципального взаимодействия в Российской Федерации отчасти сдерживается неясностью и недостаточностью в нормативных правовых актах, которые определяют организационно-правовое положение советов муниципальных образований; учреждение, реорганизацию и ликвидацию межмуниципальных хозяйственных обществ; полномочия субъектов РФ по регулированию межмуниципального сотрудничества; делегирование полномочий на местном уровне и др. Также, крайне важно отметить, что вопросы межмуниципальной интеграции и сотрудничества остаются практически неизученными в российской правовой науке.

Среди тех исследователей, которые изучали данный вопрос, можно выделить научные труды Ю.М. Алпатова, И.В. Бабичева, Л.А. Быковой, Е.В. Гриценко, А.А. Замотаева, Д.Н. Лызлова, Н.И. Мироновой, Л.Е. Соболевой, Л.Г. Рагозиной.

К целям межмуниципальной кооперации в России, продекларированным еще в начале 90-х годов и определяющим деятельность союзов и ассоциаций муниципальных образований, относят:

- межмуниципальный обмен опытом в управлении;
- защита и представление интересов муниципальных образований на государственном уровне;
- использование механизма оптимизации ресурсов муниципальных образований для решения их хозяйственно-экономических задач (после принятия Федерального закона № 131-ФЗ).

В настоящее время можно выделить три формы межмуниципального взаимодействия и сотрудничества, которые допускает российское законодательство:

- ассоциативные интеграционные формы (союзы, ассоциации и советы муниципальных);
- договорные формы кооперации муниципальных образований (соглашения об общих намерениях, договор о совместных действиях, согласование и координация усилий в достижении общих целей и др.);
- организационно-хозяйственные формы (создание АНО, фондов, а также учреждение таких хозяйственных обществ, как ЗАО и ООО).

Федеральным законом № 131-ФЗ впервые устанавливаются базисные принципы ассоциативной интеграции межмуниципального взаимодействия в Российской Федерации, исполняющие ключевые положения Европейской хартии местного самоуправления: «Органы местного самоуправления вправе осуществлять сотрудничество и вступать в ассоциации с другими муниципальными образованиями с целью решения общих задач, которые представляют совместный интерес. Органы местного самоуправления могут взаимодействовать с органами местного самоуправления других государств на условиях, которые устанавливает закон» (ст. 10 Европейской хартии).

В соответствии с основными положениями Федерального закона № 131-ФЗ, в целях организации сотрудничества между органами местного самоуправления, а также выявления и защиты общих интересов муниципальных образований в каждом субъекте РФ формируется совет муниципальных образований субъекта РФ.

К функциям совета муниципальных образований субъекта РФ следует отнести не только выражение общих интересов муниципальных образований, но и защита их с помощью правовых механизмов.

Указанные выше советы муниципальных образований являются некоммерческими автономными организациями и формируются из муниципальных образований как отдельных субъектов права.

На сегодняшний день в стране, помимо единого общероссийского объединения муниципальных образований и советов муниципальных образований субъектов РФ, функционируют следующие общероссийские союзы и ассоциации:

- Ассоциация малых и средних городов России;
- Союз российских городов;
- специализированные и ведомственные ассоциации, к которым относятся Союз развития наукоградов, Ассоциация ЗАТО Министерства обороны, Ассоциация ЗАТО Росатома;
- межрегиональные ассоциации: Союз городов Центра и Северо-Запада, АСДГ - Ассоциация сибирских и дальневосточных городов, Ассоциация «Города Урала», Ассоциация городов Поволжья, и др.

При этом союзы и ассоциации не являются организациями, которые являются вышестоящими по отношению к образующим их муниципалитетам. В то же время, координационная функция объединения подразумевает под собой управленческое воздействие на муниципальные образования со стороны уполномоченных органов, которым они добровольно делегировали соответствующие полномочия.

При формировании организации либо вступлении в нее объем правоспособности у участников не изменяется. Также не утрачиваются последними и присущие им признаки юридических лиц.

Стоит сразу отметить, что только юридические лица могут выступать в качестве членов союзов или ассоциаций (согласно Федеральному закону «О некоммерческих организациях» и нормам ГК РФ).

В соответствие с вышеопределенными нормами участие в союзах и ассоциациях должно носить добровольный характер и связано только с волеизъявлением соответствующего участника.

В то же время в законе говорится о возможном исключении члена ассоциации из состава объединения на основе соответствующего решения, принятого остающимися членами в случаях и в порядке, которые установлены в учредительных документах ассоциации или союза (уставом или учредительным договором). Согласие членов объединения также необходимо при вступлении в него новых участников.

Обязательными документами для создания и учреждения ассоциации является учредительный договор, который подписан членами объединения, а также утвержденный участниками устав.

Согласно п. 1 ст. 29 Федерального закона «О некоммерческих организациях», высшим органом управления ассоциации является общее собрание всех членов ассоциации.

Ст. 123 ГК РФ и воспроизводящая ее нормы ст. 12 Федерального закона «О некоммерческих организациях» определяет основные права и обязанности участников союзов и ассоциаций. Устав служит для конкретизации и расширения прав и обязанностей членов региональных совета в соответствии с приведенными нормами.

В целях организации сотрудничества между муниципальными образованиями, советами муниципалитетов субъектов РФ, защиты интересов муниципальных образований Российской Федерации, а также в целях

демонстрации данных интересов на федеральном уровне и становления международного взаимодействия муниципальных объединений России, согласно положениям Федерального закона № 131-ФЗ, советы муниципальных образований субъектов РФ вправе создавать для осуществления вышеперечисленных задач - единое общероссийское объединение муниципальных образований (далее – ЕОМО).

ЕОМО принято считать сформированным, если количество его членов (советов) превышает две трети от количества субъектов РФ.

Кроме муниципальных советов участниками ЕОМО могут быть другие объединения межмуниципального уровня.

По своей сути, Федеральный закон № 131-ФЗ воплощает вековую мечту российского земства и предоставляет возможность для формирования единого межмуниципального пространства в рамках ЕОМО, современному российскому сообществу муниципалитетов, которое должно регулировать процесс его создания, определять в общем виде приоритетные цели, предмет деятельности и направление развития.

Однако, стоит отметить, что Федеральный закон № 131-ФЗ напрямую не определяет правовой статус ЕОМО. Исходя из основных постулатов закона, ЕОМО - это прежде всего совокупность советов муниципалитетов субъектов РФ, имеющих правовой статус автономных некоммерческих организаций (далее – АНО) в форме ассоциаций. Таким образом, базируясь на п. 2 ст. 11 Федерального закона «О некоммерческих организациях» - «ассоциация (союз) некоммерческих организаций является некоммерческой организацией» (аналогичное положение есть и в ГК РФ – ст. 121).

Таким образом, формирование и функционирование ЕОМО попадает в правовое поле Федерального закона «О некоммерческих организациях» и статьи 121 ГК РФ.

Для того, чтобы ЕОМО было учреждено, - руководителями (уполномоченными лицами) более двух третей советов муниципальных образований субъектов РФ должен быть принят (подписан) учредительный договор и устав данной некоммерческой организации. Также, важно заметить, что ассоциация – это объединение юридических лиц (согласно положениям Федерального закона «О некоммерческих организациях» и ст. 121 ГК РФ), следовательно, формирование ЕОМО возможно только после приобретения советами муниципальных образований субъектов РФ статуса юридических лиц, т.е. после государственной регистрации последних в соответствующих органах власти.

Согласно Федеральному закону № 131-ФЗ создание ЕОМО носит диспозитивный характер и должно быть сугубо добровольным действием всех советов муниципальных образований субъектов РФ, намеренных быть членом данного образования.

ЕОМО создается для организации взаимодействия муниципальных образований, советов муниципальных образований субъектов РФ, а также

представления и защиты интересов муниципальных образований РФ (ч. 2 ст. 8). Таким образом, ЕОМО – совокупность муниципальных образований РФ через объединение советов муниципальных образований субъектов РФ и иных объединений муниципальных образований. Именно такая организационно-правовая форма ЕОМО и отражена в его начальном названии (общероссийское объединение муниципальных образований).

Федеральный закон № 131-ФЗ также определяет цель деятельности ЕОМО. В первую очередь данная организация должна развивать взаимодействие муниципальных образований и способствовать их дальнейшей социально-экономической интеграции, а также выражать и защищать их общие интересы, включая представление их интересов на государственном уровне и в сотрудничестве с международными организациями.

Наиболее главным и стратегическим направлением деятельности ЕОМО является становление и развитие местного самоуправления в Российской Федерации, основываясь на устойчивом социально-экономическом развитии муниципальных образований всех видов и расширении хозяйственных связей между ними. Для достижения этих приоритетов необходимо решать задачи, которые направлены на совершенствование нормативно-правового регулирования в области функционирования органов местного самоуправления, а также на признание роли местного самоуправления в решении экономических и социальных проблем в рамках всей страны. В то же время следует уделять должное внимание уровню устойчивого и стабильного развития муниципальных образований, их кадровому потенциалу.

Кроме того, не менее важной является организация международной кооперации муниципалитетов. Особую значимость имеет участие российских представителей муниципальных образований в Конгрессе местных и региональных властей Европы.

Помимо ассоциативных интеграционных форм, органы муниципальных образований для объединения ресурсов (материальных, финансовых, информационных и других) имеют полномочия для формирования межмуниципальных хозяйственных обществ в форме ООО или ЗАО, а также межмуниципальные НКО в организационно-правовой форме фондов и автономных некоммерческих организаций (далее – АНО). Указанные интеграционные формы могут быть учреждены представительными органами муниципальных образований в соответствии с регулирующими данную сферу федеральными законами. Очевидно, что статус «межмуниципальный», не указывая на особую организационно-правовую форму, так как таковая попросту не предусмотрена ГК РФ и другими федеральными законами. Он демонстрирует лишь то, что в качестве учредителей таких организаций выступают только органы местного самоуправления нескольких муниципальных образований.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что межмуниципальные хозяйственные общества, как обозначалось ранее, должны создаваться только для решения вопросов местного значения двумя и более муниципальными образованиями и представлять собой организационно-правовой способ решения этих вопросов.

Исходя из положений Федерального закона № 131-ФЗ вышеуказанным межмуниципальным объединениям и организациям запрещается осуществлять публично-властные полномочия органов местного самоуправления. Именно в этом состоит правовой смысл положений Закона о том, что данные межмуниципальные объединения не могут наделяться полномочиями органов местного самоуправления.

Использованные источники:

1. Европейская Хартия местного самоуправления (Страсбург, 15 октября 1985 г.) // Бюллетень международных договоров. 1998. №11.
2. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2003. № 40, ст. 3822.
3. Федеральный закон от 28.06.2014 №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации»

*Цыркунова Т.А., к.э.н.
доцент*

*Петрова А.
магистрант*

*Институт экономики, управления и природопользования
Сибирский Федеральный университет
Россия, г. Красноярск*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА АЛЮМИНИЯ В РФ

Аннотация. Статья посвящена анализу состояния и развития экспорта первичного алюминия в РФ. Выявлены тенденции развития объема экспорта и цен, проведен сравнительный анализ экспортных цен с ценами внутреннего рынка и ценами Лондонской биржи металлов, проанализированы данные по производству алюминия из давальческого сырья в режиме переработки на таможенной территории РФ.

Ключевые слова. Рынок алюминия. Экспорт. Цены. Давальческое сырье.

Рынок алюминия является одним из крупнейших рынков в мире, а Россия – один из лидеров по объему производства алюминия в мире. В тоже время глобализация и монополизация мировой экономики, характерная для последних десятилетий обуславливает высокую зависимость динамики и эффективности рынков отдельных стран и отдельных товаров от глобальных факторов, включая политические, экономические, финансовые,

экологические и пр., определяющих состояние мировой экономики в целом. Состояние страновых отраслевых рынков России, особенно монополизированных, также в значимой степени определяется сложившимися или развивающимися формами бегства капитала. Основная доля российского рынка приходится на производство из давальческого сырья. При этом эффективность применения режима таможенной переработки на таможенной территории, создающего правовую основу использования толлинговых схем вывоза капитала, давно является предметом обсуждений общественности и государственных структур. Вышеуказанное определяет актуальность исследования состояния и динамики российского рынка алюминия в целом и экспорта алюминия в частности.

Преобладающая доля первичного алюминия, произведенного на российских заводах, вывозится за пределы РФ (рисунок 1). Например, по данным 2013 г. производство первичного алюминия по UC RUSAL [3] составило 3,857 млн т., суммарная мощность алюминиевых заводов за пределами РФ по публичным данным UC RUSAL – 0,435 млн т. Тогда оценка выпуска алюминия заводами в РФ - около 3,422 млн т., что сопоставимо с объемом экспорта из РФ, составившим по данным ФТС [4] 3,356 млн т.

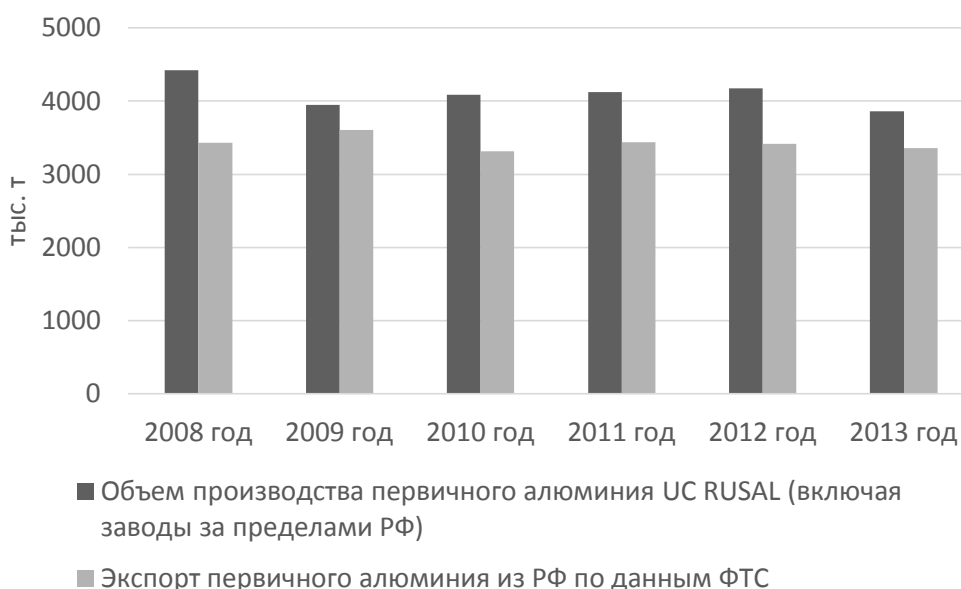


Рисунок 1 – Сравнение объемов производства UC RUSAL и экспорта РФ по первичному алюминию

Динамика цен на алюминий необработанный и алюминиевую продукцию по РФ за 2010-2013 гг. по данным Росстата [2] отражена на рисунке 2. Представленные данные свидетельствуют о тенденции снижения рублевых цен на необработанный алюминий за период 2010-2013 гг. В то время как по прокату и большинству видов продукции из алюминия прослеживается тенденция роста цен. Цена необработанного алюминия

значительно ниже проката и изделий из алюминия, что определяет стремление западных компаний вывозить из РФ именно необработанный алюминий.

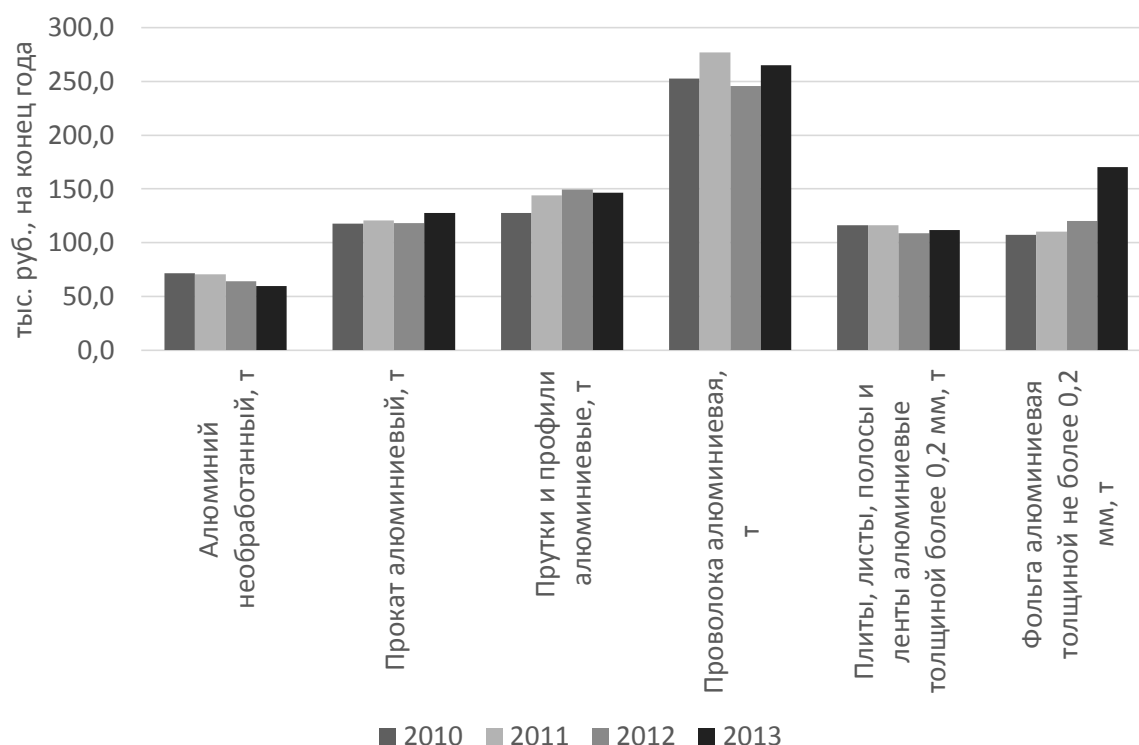


Рисунок 2 - Средние цены производителей на отдельные виды промышленных товаров по РФ в 2010-2013гг. по состоянию на конец года

Динамика рублевых цен за 1 т необработанного алюминия в РФ представлена в таблице 1 (составлено по данным Росстата [2]). Представленные данные свидетельствуют о снижении средней цены производителей алюминия в 2013 г., что определяется падением мировых цен. В 2014 г. отмечается значительный рост рублевой цены, однако на Лондонской бирже металлов (LME) в 2014 г. средняя цена алюминия повысилась незначительно – всего на 1,3%. Таким образом, основной фактор роста рублевой цены в 2014 г. – повышение курса доллара к рублю.

Таблица 1 – Динамика цен производителей на необработанный алюминий в РФ за 2010-2014 гг.

Показатель	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	11 месяцев 2014 г.
Средняя цена производителей на алюминий необработанный, тыс. руб./т	нд	нд	59,7	58,6	68,2
- внутренний рынок	62,3	71,2	64,0	62,0	68,3
- на экспорт	нд	нд	56,6	56,0	66,7
Соотношение цен внутреннего рынка и экспорта	нд	нд	1,131	1,108	1,024

При этом экспортные цены с 2012-2013 гг. были существенно ниже цен внутреннего рынка. Исключение составляет 2014 г., когда экспортные цены повысились в более значимой степени, нежели цены внутреннего рынка за счет роста курса доллара к рублю.

Экспортные цены необработанного алюминия в долларовом выражении существенно ниже цен на LME даже без учета премий за поставку в течение всего периода, исключая 2013 г., в котором они практически совпадали (рисунок 3).

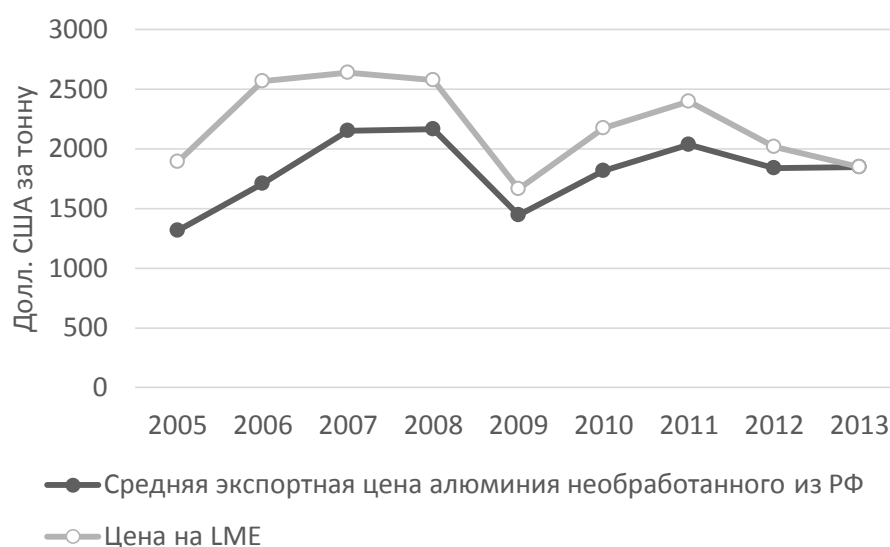


Рисунок 3 – Динамика экспортной цены необработанного алюминия в РФ в сравнении с динамикой цены необработанного алюминия на LME за 2005-2013 гг.

Более низкие цены по экспорту из РФ связаны с тем, торговые подразделения группы зарегистрированы в офшорах с низкой налоговой ставкой (у существенных торговых компаний группы применяемая налоговая ставка 0%), таким образом, существенная часть прибыли от продажи алюминия выводится из-под налогообложения.

Динамика экспорта алюминия необработанного в долларовом выражении представлена на рисунке 4 (составлено по данным ФТС России [4]).

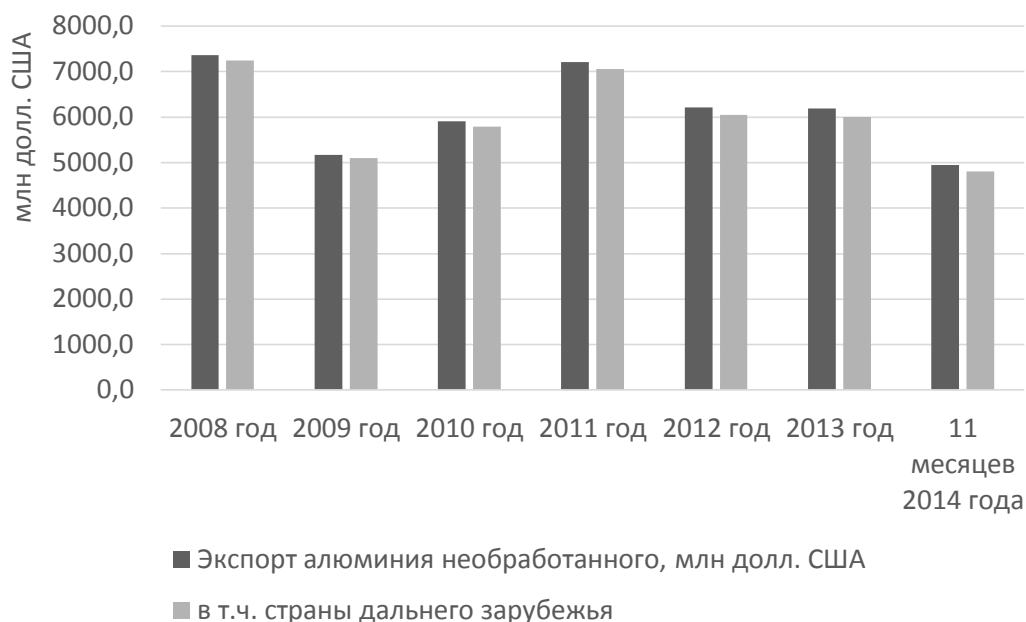


Рисунок 4 – Экспорт алюминия необработанного из РФ в 2008-2013 гг., тыс. долл. США

Динамика стоимостного объема экспорта имеет высокую корреляцию с мировой ценой. Средняя по стоимостному объему составила 6,3 млрд долл. США при вариации от среднего значения 13%. При этом физический объем экспорта (рисунок 1) относительно стабилен. Преобладающая доля экспорта необработанного алюминия приходится на страны дальнего зарубежья – в среднем около 98%.

Аналитики отмечают, что официальная регистрация UC RUSAL и ее торговых подразделений в оффшорах в совокупности с применяемыми толинговыми схемами позволяет «Русалу» выводить основную массу прибыли из РФ. Оценка размера ее величины и налоговой экономии затруднена отсутствием публичных данных о величине ввозимого на давальческих началах сырья для алюминиевых заводов и стоимости алюминиевой продукции, производимой в режиме переработки на таможенной территории в РФ. Практически единственные официальные публичные данные об объемах толлинга в алюминиевой промышленности за последнее десятилетие содержатся в аналитической записке счетной палаты РФ (2008 г.) [1]. Часть содержащихся в ней данных отражена на рисунке 5.



Рисунок 5 – Динамика производства первичного алюминия в таможенном режиме переработки на таможенной территории за 2005-2007 гг.

В 2005-2007 гг. наблюдался рост объема производства первичного алюминия заводами в РФ на фоне снижения объемов экспорта алюминия под таможенными режимами переработки на таможенной территории. Удельный вес производства алюминия в режиме переработки на таможенной территории снизился за данный период с 60 до 50%. В 2005 году в режиме переработки на таможенной территории ввезено 91 % от общего объема импорта глинозема, в 2007 году 85 %. Согласно информации Счетной палаты РФ основная часть объема глинозема (до 70 %) в таможенном режиме переработки на таможенной территории, ввозилась из стран, где расположены предприятия по производству глинозема, входящие в состав UC RUSAL или аффилированные с Компанией.

По оценкам Счетной палаты в 2005-2007 гг. ежегодная прибыль, получаемая иностранными компаниями с использованием офшоров при применении схемы «внешнего толлинга», при изготовлении алюминия составляла примерно 2 млрд. долл. США (расчетно). При этом ежегодное выпадение доходов консолидированной бюджетной системы Российской Федерации по налогу на прибыль составляло около 480 млн долл. США (расчетно), или 11,5 млрд руб.

Итак, обобщая результаты проведенного анализа можно отметить следующее. Динамика экспорта алюминия из РФ в долларовом выражении имеет высокую корреляцию с изменением биржевых цен на алюминий при несущественной вариации физического объема. При этом цена на необработанный алюминий значительно ниже цен на прокат и продукцию из алюминия, что определяет значительные объемы экспорта именно первичного алюминия. В алюминиевой промышленности РФ потоки вывоза капитала оценочно довольно высоки, данное заключение позволяет сделать

следующие факты: 1) занижение цен экспорта и перенос значительной доли прибыли на торговые подразделения UC RUSAL (территория регистрации – оффшорные зоны); 2) высокая доля производства первичного алюминия из иностранного давальческого сырья в режиме переработки на таможенной территории РФ, при котором российские заводы получают только плату за переработку сырья, что также позволяет переносить значимую часть прибыли на иностранные оффшорные компании. Таким образом, практическое применение режима переработки на таможенной территории РФ в большей степени отвечает не интересам российских производителей и бюджетной системы РФ, а интересам владельцев UC RUSAL в отношении вывода прибыли из-под налогообложения и вывоза капитала с территории РФ.

Использованные источники:

1. Аналитическая записка «Анализ эффективности применения участниками внешнеэкономической деятельности экономических таможенных режимов переработки на таможенной территории и вне таможенной территории Российской Федерации в отношении сырьевых товаров по результатам проверки в Красноярской таможне Сибирского таможенного управления, а также проверок, проведенных в 2006, 2007 годах, и по информации, запрашиваемой в федеральных органах исполнительной власти» // Бюллетень Счетной палаты. - № 11. – 2008. - с. 177-198.
2. Федеральная служба государственной статистики (официальный сайт) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 28.01.2015).
3. UC RUSAL (официальный сайт) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusal.ru/> (дата обращения 28.01.2015).
4. Федеральная таможенная служба (официальный сайт) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.ru/> (дата обращения 28.01.2015).

Чаплыгина Ю.В.

магистрант

Клепиков Н. В., к.э.н.

научный руководитель, доцент

ФГБОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет»

Республика Коми, г. Сыктывкар

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассмотрено понятие управленческого учёта на предприятии, его специфика, проблемы, возникающие при организации управленческого учёта на российских предприятиях и пути их решения.

Ключевые слова: управленческий учет, управление, управленческий аппарат, управленческая информация, затраты.

Для управления предприятием в современных условиях необходимо быстро принимать решения и оперативно реагировать на поступающую информацию и изменяющуюся конъюнктуру рынка. Эффективная управленческая работа невозможна без хорошо налаженной системы управленческого учета и отчетности на всех уровнях управления.

В последние годы проблемам управленческого учёта уделяется значительное внимание со стороны учёных и практиков. Среди теоретиков учёта до сих пор не сложилось общего мнения по поводу концепции управленческого учёта как научной дисциплины или практической деятельности. При этом наблюдается широкий разброс мнений об управленческом учёте – от полного отрицания до присвоения ему целого ряда управленческих функций: планирования, учёта, контроля, анализа хозяйственной деятельности организации, обоснования инвестиционных и других управленческих решений.

Управленческий учет можно определить как самостоятельное направление бухгалтерского учета организации, которое обеспечивает ее управленческий аппарат информацией, используемой для планирования, управления, контроля и оценки организации в целом, а также ее структурных подразделений [1]. Охватывая все виды учетной информации, которая собирается, измеряется, обрабатывается и передается для внутреннего использования руководству, управленческий учет представляет собой основную систему коммуникации на предприятии. Основанием этой системы является учет прямых затрат, а также учет и распределение накладных расходов.

Вместе с тем сегодня многие руководители не всегда осознают роль управленческого учета в организации, и это, пожалуй, одна из основных проблем в процессе постановки системы данного вида учета.

Для создания эффективной системы управленческого учета необходим целый комплекс соответствующих условий (предпосылок), а несоблюдение хотя бы одного из них значительно снижает эффективность функционирования всей системы учета в целом. К условиям (предпосылкам) ведения эффективного управленческого учета относятся:

- заинтересованность и инициатива руководителей предприятий и организаций;
- наличие квалифицированных специалистов;
- методики адаптирования к отдельным отраслям;
- информационное обеспечение;
- идеология коллектива;
- адекватные системы бухгалтерского учета и товародвижения;
- совершенствование организационной и финансовой структуры

предприятия и методов управления [6].

Не менее важным критерием эффективности внедрения управленческого учета, является правило согласно которому: расходы на организацию и ведение управленческого учета не должны превышать экономического эффекта от использования получаемой информации.

Система управленческого учета должна обеспечивать планирование и контроль не только расходов, но и доходов. Только такой подход позволит получить реальный экономический эффект от ведения внутреннего учета. Для эффективного управления хозяйственной деятельностью и формированием финансовых результатов предприятия необходимо создание системы гибкой, достоверной и оперативной экономической информации.

Если нет данных об издержках на производство и реализацию продукта или эти данные предоставляются не оперативно, а с существенным временным интервалом, то отсутствие своевременной информации может привести к неверному определению цены на продукцию и, как следствие, к убыткам.

Также встречаются случаи намеренной фальсификации данных [7].

Другой крайностью неполноты предоставления информации является чрезмерное усложнение и детализация учетных структур, что приводит к возникновению огромнейших и трудно читаемых списков статей, содержащих одновременно данные по направлениям деятельности, товарам, регионам, контрагентам, а в худших случаях – такие разнородные показатели, как доходы, поступления, задолженности и инвестиции. По сути дела, в одном документе желают увидеть «все сразу и обо всем». Знаменитое правило Парето (известное также как «Правило 20 на 80») гласит, что 20% статей учета дают 80% полезной информации.

Исходя из практики внедрения управленческого учета на отечественных предприятиях, можно сказать, что основная проблема заключается в отсутствии четких стратегических целей. Если цели не определены, это приводит к неверному определению решаемых задач. Часто встречаются случаи не только отсутствия единой нормативной базы в компании, но даже единой терминологии, что приводит к недопониманию между сотрудниками разных структурных подразделений и снижает эффективность управленческого учета. Большой проблемой является неправильное распределение ролей. Очень важна грамотная работа с персоналом, так как внедрение управленческого учета приводит к появлению дополнительных функций и должностных обязанностей, что вызывает недовольство персонала. Часто ставятся нереальные цели и сроки, а также возможны слабое планирование и документирование проекта. Проект может оказаться неуспешным из-за отсутствия действенных механизмов контроля.

Так же можно выделить такую проблему как отсутствие локальной компьютерной сети, единой системы документооборота, четкой

организационно-функциональной структуры, что в принципе делает невозможной эффективную реализацию управленческого учета. Однако решение этой проблемы требует длительного процесса автоматизации. Порой недостаточно разработать методологию управленческого учета, ее необходимо и автоматизировать. При выборе программного продукта для предприятия существует ряд ограничений – стоимость программного продукта, его функциональные возможности, сроки внедрения, простота настройки и работы в системе, которые неразрывно связаны между собой. Поэтому невозможно внедрить систему за короткий срок, и качественно.

По оценкам специалистов, в экономически развитых странах фирмы и компании 90% рабочего времени и ресурсов в области бухгалтерского учета тратят на постановку и ведение управленческого учета, и только 10% - на финансовую бухгалтерию или счетоводство. На отечественных предприятиях это соотношение выглядит с точностью наоборот. Анализ современного состояния системы управленческого учета в России, показывает, что существенная часть хозяйствующих субъектов пользуется теми или иными элементами управленческого учета. Важно, чтобы эти элементы были объединены в общую структуру, ориентированную на достижение определенного результата [8].

Так как ведение управленческого учета не регламентировано законодательно, то ответственность за правильность его ведения также не предусмотрена. Санкции за несвоевременность или недостоверность предоставленной информации, за ее умышленное искажение, могут быть реализованы по отношению к установленным виновникам (сотрудникам предприятия) только в рамках самого предприятия. Как правило, причиной привлечения к ответственности могут стать только сами управленческие решения, а не какие-либо данные учета.

Чтобы минимизировать изложенные выше проблемы, можно предложить следующие возможные пути решения:

- осуществление более чёткого планирования и введение механизма контроля, способное более чётко определять сроки, цели и задачи;
- постановка управленческого учета должна осуществляться по прямому распоряжению владельцев предприятия и его высшего руководства. Руководить постановкой управленческого учета должен непосредственно финансовый директор;
- целесообразное проведение разъяснительной и консультационной работы с персоналом, а затем оформление приказа по предприятию, подписанный руководителем, который обяжет сотрудников и начальников всех подразделений выполнять мероприятия, необходимые как для постановки учета, так и для его дальнейшего функционирования;
- введение единой нормативной базы и терминологии;
- контроль за предоставлением и достоверностью информации, а также осуществление информационной безопасности;

- проведение разъяснительной работы среди руководителей центров ответственности и/или брать под полный контроль их деятельность; бухгалтерский, управленческий учет и аудит
- введение единой локальной сети и системы документооборота, найм специалистов по комплексной защите объектов информатизации;
- введение целевой программы по обучению специалистов;
- найм высококвалифицированных специалистов и обеспечение им хороших условий для работы.

В идеале процесс сбора информации для управленческого учета должен быть следующим: наличие на конкретном предприятии своего плана счетов, позволяющего присваивать каждому подразделению свой субсчет, каждому виду прямых расходов шифр производственных затрат, автоматически относящий их на себестоимость того, или иного вида продукции; распределение накладных расходов должно проходить автоматически сначала по подразделениям, потом по видам продукции, алгоритм определения базы распределения должен быть заложен в программу; - система бухгалтерского учета должна давать возможность получения ежемесячных отчетов с целью анализа исполнения бюджетов.

Важнейшими требованиями к системе управленческой отчетности являются своевременность, единообразие, точность и регулярность получения информации руководством предприятия. Эти требования могут быть реализованы в случае соблюдения следующих простых принципов построения системы управленческой отчетности:

- система должна быть ориентирована на первое лицо;
- система должна строиться сверху вниз. Руководители каждого уровня должны проанализировать состав и периодичность необходимых для выполнения своей работы данных;
- исполнители должны иметь возможность оперативно фиксировать и передавать данные в установленном руководством порядке;
- исходящие данные должны фиксироваться по месту создания, а входящие — по месту первичного использования;
- информация должна поступать руководителю сразу же после ее регистрации в виде сводов, отчетов и т. д. [4].

Использованные источники:

1. Екимовских И. Постановка управленческого учета: основные правила // Управленческий учет. – 2008.- №1.
2. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений: учебник/Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 655 с.
3. Шеремет А.Д. Управленческий учет. М.: ФБК-ПРЕСС, 2001. 512 с.
4. Хоружий Л. И. Калькуляция себестоимости продукции в аграрной сфере // Аудиторские ведомости. 2003. № 5. С. 7.
5. Попова, Л.В. Управленческий учёт и анализ с практическими примерами / Л.В. Попова, В.А. Константинов, И.А. Маслова, Е.Ю. Степанова. – М.: Дело

и Сервис, 2008. – 272 с.

6. Чая В. Т., Чупахина Н. И. Основные методологические проблемы становления управленческого учета // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. - № 15. - С. 2-6.

7. Кузьмина М. С. О развитии методологии управленческого учета // Бухгалтерский учет. – 2007. - № 1.

8. Гущина Г. А., Кобзева В. А Проблемы внедрения управленческого учета на предприятии // Альманах современной науки и образования. -Тамбов: Грамота,- 2008. № 9 (16). С. 37-38.

9. Волошин Д.А. Проблемы организации систем управленческого учета на предприятиях // Экономический анализ. Теория и практика. – 2006. – № 22.

Чеботарёва М.С.

аспирант

Воронежский государственный университет

Россия, г. Воронеж

**АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ,
ВЛИЯЮЩИХ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЧАСТНЫХ КОМПАНИЙ К
ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ ЛОКАЛЬНЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ (НА
ПРИМЕРЕ УСЛУГ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ)**

Аннотация: В статье представлена эмпирическая модель, включающая социально-экономические факторы, определяющие появление частной компании на рынке дошкольных образовательных услуг России, а также дана интерпретация выявленных факторов и оценка степени их влияние на моделируемый показатель.

Ключевые слова: Локальные общественные блага, корреляционно-регрессионная модель, муниципальные органы власти.

В последние десятилетия вследствие произошедших экономических кризисов все более стала расти потребность в сокращении бюджетных расходов как на федеральном, так и на региональном и местном уровнях бюджетной системы. Во многих странах проблема снижения налоговой нагрузки на бюджет успешно решается поставкой общественных благ населению на рыночной основе. В России же данная тенденция только набирает силу.

Кроме того, при переходе к рыночной экономике в России происходит сокращение государственного сектора, что приводит к необходимости его замещения частными компаниями и привлечения частного капитала в отрасли, традиционно находящиеся под контролем государства: школьное и дошкольное образование, здравоохранение, охрана правопорядка, пожарная безопасность, жилищные и коммунальные услуги и др.

В связи с этим целесообразно выявить и проанализировать социально-экономические факторы, оказывающие влияние на привлечение частных

компаний к предоставлению локальных общественных благ. Для этого построим эконометрическую модель, описывающую рынок услуг дошкольного образования России, при этом выдвигаются следующие гипотезы: предполагается, что положительное влияние на решение муниципальных властей привлекать частные компании к предоставлению местных социально значимых услуг оказывает:

- ужесточение бюджетного ограничения муниципалитета;
- сокращение доли нецелевых трансфертов вышестоящих бюджетов;
- снижение доли целевых трансфертов вышестоящих бюджетов;
- сильное влияние высокодоходных групп населения;
- плохо развитая инфраструктура муниципалитета;
- растущий масштаб муниципального образования;
- высокий уровень безработицы в регионе;
- высокая инвестиционная активность;
- растущая численность детей в ДОО муниципального образования;
- растущая численность детей, стоящих на учете для определения в дошкольные образовательные учреждения [1].

Для целей текущего анализа были отобраны 13 показателей (прокси-переменных), которые можно условно разбить на группы, отражающие следующие характеристики муниципалитетов:

- размер муниципалитета (площадь муниципального образования, численность населения);
- инфраструктура муниципалитета (число дошкольных образовательных учреждений, строительство дошкольных образовательных учреждений, количество мест);
- инвестиционная активность (инвестиции в основной капитал, в том числе основной капитал ДОО);
- жесткость бюджетного ограничения (доходы местного бюджета, состояние бюджета – профицит/дефицит, целевые и нецелевые трансферты);
- благосостояние населения (среднемесячная номинальная начисленная заработная плата);
- другие специфические характеристики, среди которых численность детей в ДОО, численность детей, стоящих на учете для определения в дошкольные образовательные учреждения, численность безработных (данная переменная характеризует воздействие групп влияния).

Кроме того, для целей исследования была построена многофакторная регрессионная модель. Зависимой переменной выбрана переменная «Наличие частной компании на рынке» (бинарная переменная), которая принимает значение 1, если на рынке дошкольного образования присутствует хотя бы одна частная компания, 0 – в противном случае (дошкольные образовательные услуги предоставляются исключительно муниципальными учреждениями).

Некоторые переменные в регрессионных моделях могут принимать

всего два значения или, в более общей ситуации, дискретное множество значений. Необходимость рассматривать такие переменные возникает довольно часто в тех случаях, когда требуется принимать во внимание какой-либо качественный признак. В нашем случае этим признаком является наличие или отсутствие частного детского сада на рынке, и этот же показатель является моделируемой переменной, для которой необходимо установить функциональную зависимость с параметрами.

Обозначим зависимую переменную через y , а факторы – через $x_1, x_2, x_3, x_4 \dots x_{13}$. Требуется: установить количественную взаимосвязь между показателем и факторами. В этом случае задача регрессионного анализа понимается как задача выявления следующей функциональной зависимости $y = f(x_1, x_2, x_3, x_4 \dots x_{13})$, которая наилучшим образом описывает имеющиеся данные.

Допущения:

1) количество наблюдений достаточно для проявления статистических закономерностей относительно факторов и их взаимосвязей;

2) обрабатываемые данные содержат некоторые ошибки, обусловленные погрешностями измерений, воздействием неучтенных случайных факторов;

3) матрица результатов наблюдений является единственной информацией об изучаемом объекте, имеющейся в распоряжении перед началом исследования.

Функция должна подбираться таким образом, чтобы ошибка была минимальна. В целях выбора функциональной связи заранее выдвинем несколько гипотез о том, к какому классу может принадлежать искомая функция, а затем подберем лучшую функцию в этом классе.

Гипотеза 1. Не существует никаких взаимосвязей и зависимостей между рассматриваемыми переменными.

Гипотеза 2. Существует линейная функциональная зависимость между переменными y и x_n .

Гипотеза 3. Зависимость между переменными y и x_n можно описать логарифмической функцией.

Предварительная обработка данных включает в себя расчет коэффициентов корреляции, проверку их значимости и исключение из рассмотрения незначимых параметров.

Корреляционный анализ данных показал, что существуют достаточно сильные взаимосвязи результирующего показателя (наличие частного детского сада в муниципальном образовании) с переменными x_4 (0,691) – доходы местного бюджета, x_{11} (0,644) – численность детей в ДООУ, x_7 (0,641) – нецелевые трансферты, x_{10} (0,602) – среднемесячная номинальная начисленная заработная плата. Менее сильная связь наблюдается между показателем и факторами x_1 (0,392) – численность населения, x_2 (0,314) – площадь муниципального образования, x_9 (0,353) – численность детей,

стоящих на учете для определения в дошкольные образовательные учреждения, x_{12} (0,344) - строительство дошкольных образовательных учреждений, x_{13} (0,327) - численность безработных.

Достаточно сильная обратная связь проявилась между y и x_5 (-0,511), чем больше показатель «состояние бюджета», тем менее склонны муниципальные власти привлекать частные компании к оказанию услуг.

В результате корреляционного анализа можно сделать вывод, что гипотеза 1 о том, что не существует никаких взаимосвязей и зависимостей между рассматриваемыми переменными не подтвердилась - между переменными $x_1, \dots, x_{13}$ и y определенно существуют взаимосвязи.

На основе корреляционного анализа следует рассмотреть ряд регрессий с наиболее взаимосвязанными переменными.

В соответствии с проведенным регрессионным анализом гипотеза 2 подтвердилась: существует линейная зависимость между y – наличие частного дошкольного учреждения на рынке – и переменными $x_3, x_5, x_{11}, x_{12}, x_{13}$, а также подтвердилась гипотеза 3: существует зависимость между y – наличие частной компании на рынке - и переменными $\ln x_3, \ln x_{11}, x_3, x_5, x_{11}, x_{12}, x_{13}$, которую можно описать логарифмической функцией.

Таким образом, в итоге проведения корреляционно-регрессионного анализа мы пришли к выводу, что существуют две функции, описывающие зависимость параметра «наличие частного детского сада в муниципалитете» и таких переменных, как инвестиции в основной капитал, в том числе и в ДООУ, состояние бюджета, численность детей в ДООУ, строительство детских садов, численность безработных.

Одна функция линейная, она имеет следующий вид:

$$Y = 0,811 + 0,078 x_3 + (-6,03E-07) x_5 + 0,049 x_{11} - 0,0018 x_{12} - 0,0001 x_{13}.$$

Коэффициент детерминации в данной модели $R^2 = 0,801$ достаточно высок, а скорректированный $R^2 = 0,862$ - точность подбора уравнения регрессии достаточно высокая. Показатель $F=16,268$.

Другая – логарифмическая. Поскольку R^2 логарифмической функции больше (0,9597) и F -критерий также больше (37,395), то исследуемая зависимость будет описываться следующей логарифмической функцией:

$$Y = 1,179 + 0,069 x_3 + (-5,2E-07) x_5 + 0,074 \ln x_3 + 0,008 x_{11} + 0,262 \ln x_{11} - 0,001 x_{12} + (-8E-05) x_{13}$$

В нашем случае рассмотренная логарифмическая функциональная зависимость позволяет устранить проблему гетероскедастичности остатков. Между выбранными прокси-переменными отсутствует мультиколлинеарность: взаимная корреляция показателей не превышает 60%.

В результате эконометрического анализа было выявлено 5 факторов, в наибольшей степени благоприятствующих появлению частной компании на рынке дошкольных образовательных услуг:

- x_3 – инвестиции в основной капитал (в том числе, основной капитал ДОУ);
- x_5 – состояние бюджета (профицит/дефицит);
- x_{11} – численность детей в ДОУ муниципального образования;
- x_{12} – количество построенных и введенных в эксплуатацию ДОУ;
- x_{13} – численность безработных.

Напомним, что переменные $x_3, \dots, x_{13}$ являют прокси-переменными гипотез:

1. Инвестиционная активность: «Инвестиции в основной капитал дошкольного учреждения»;
2. Воздействие групп влияния: «Численность безработных»;
3. Влияние местного бюджета: «Состояние бюджета (профицит/дефицит)»;
4. Инфраструктура муниципалитета: «Количество построенных и введенных в эксплуатацию ДОУ»;
5. Другие специфические характеристики: «Численность детей в ДОУ муниципального образования».

На основе построенной модели были сделаны следующие выводы о влиянии факторов на вероятность привлечения частных компаний к оказанию услуг дошкольного образования:

Гипотеза о влиянии налоговых ограничений нашла подтверждение: вероятность привлечения частных компаний находится в обратной связи с состоянием бюджета. Чем больше профицит местного бюджета, тем меньше вероятность создания частного детского сада в городе. Здесь также следует отметить, что причиной, по которой местные власти привлекают частные компании к оказанию услуг ДО, может быть необходимость экономии средств бюджета, а также стремление сократить дефицит путем роста налоговых поступлений [2].

Если говорить о гипотезе «влияние благосостояния населения», которая оценивалась с помощью показателя среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, то она не нашла подтверждения в данной модели. Чем выше уровень благосостояния населения, тем оно больше может позволить себе потреблять услуги частных учреждений, которые являются более дорогими и более качественными. Фактор не был включен в модель в виду его низкой значимости. Результаты говорят о том, что муниципалитеты с более обеспеченным населением не стремятся отказаться от муниципальных детских садов и заменить их частными. Данные результаты позволяют сделать вывод, что низкий уровень доходов не является препятствием для перехода на услуги частных компаний в российских городах, здесь более важно влияние иных факторов.

В число переменных были включены 2 параметра, которые могут характеризовать размер муниципалитета – «Численность муниципального образования» и «Площадь муниципального образования». Значение

коэффициентов корреляции (0,392 и 0,314) данных параметров говорит о том, что на вероятность привлечения частных компаний к оказанию услуг дошкольного образования положительно влияет размер муниципалитета. Это может быть связано с тем, что крупные муниципалитеты имеют больше организационных и материальных возможностей для перехода к рыночным отношениям при предоставлении социально значимых услуг населению. Но, тем не менее, данные переменные также не были включены в модель из-за их низкой значимости.

Согласно результатам расчетов, целевые и нецелевые трансферты оказывают положительное влияние на появление частного ДООУ (коэффициенты корреляции 0,173, 0,441), причем влияние нецелевых трансфертов сильнее. Но данные выводы противоречат гипотезе: увеличение доли нецелевых и целевых трансфертов вышестоящих бюджетов отрицательно влияет на вероятность привлечения частных компаний к предоставлению локальных общественных благ. Данная гипотеза не нашла эмпирического подтверждения и, следовательно, не была включена в итоговую модель.

Гипотеза о положительном влиянии инвестиций в основной капитал нашла свое подтверждение и данный фактор был включен в модель.

Численность детей, стоящих на учете для определения в дошкольные образовательные учреждения, положительно влияет на вероятность появления частного детского сада в муниципалитете, о чем свидетельствует коэффициент корреляции, равный 0,353.

Рост числа дошкольных образовательных учреждений должен отрицательно влиять на привлечение частных компаний на рынок, но модель демонстрирует обратную ситуацию - коэффициент корреляции равен 0,402. Как бы там ни было, оба фактора (и численность детей, стоящих на учете для определения в дошкольные образовательные учреждения, и число дошкольных образовательных учреждений) не включены в модель.

Растущая численность детей позитивно влияет на вероятность появления частного ДООУ, о чем свидетельствует положительное значение коэффициента при переменной x_{11} (0,008), развитая инфраструктура, наоборот, отрицательно (- 0,001) [3].

А вот гипотеза о положительном влиянии безработицы на вероятность привлечения частной компании не нашла подтверждения. Результаты противоречат исходной логике о том, что безработица стимулирует родителей открывать частные ДООУ. Как показала модель, чем больше число безработных в муниципалитете, тем меньше вероятность открытия там частного детского сада. Данный вывод можно объяснить тем, что безработица не стимулирует деловую активность среди родителей, а приводит к тому, что падает спрос на частные детские сады из-за отсутствия возможности их оплачивать. И эта тенденция сильнее, чем деловая активность. Но, тем не менее, данный фактор включен в модель, поскольку

значим.

Разработанные теоретическая и эмпирическая факторные модели могут быть использованы для анализа возможностей привлечения частных компаний к оказанию других социально значимых услуг, финансируемых за счет бюджета, а также полученные результаты могут быть полезны при совершенствовании процедуры государственных и муниципальных заказов, развитии государственно-частного партнерства в сфере производства локальных благ.

Использованные источники:

1. Белоусов М. Ю. Анализ условий привлечения частных компаний к предоставлению локальных общественных благ (пример вывоза ТБО в России): дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.01: защищена 14.10.10 / М.Ю. Белоусов. – Москва, 2010. – 133 с.
2. Белоусов М. Ю. Анализ условий привлечения частных компаний к предоставлению локальных общественных благ (пример вывоза ТБО в России): автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук / М.Ю. Белоусов. – Москва, 2010. – 27 с.
3. Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов //Федеральная служба государственной статистики. – (http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/).

Чемагина Н.А., к.ю.н.

Магиярова Р.М.

студент 3го курса, магистратура

ТГУ

Россия, г. Тюмень

СЕМЕЙНЫЕ ПРАВООТНОШЕНИЯ

Семья – ячейка общества

Прежде всего, семейные правоотношения являются основным видом правоотношений отличающихся от гражданских, которые имеют определенный круг фактически общественных отношений.

Ключевым понятием, составляющим базис семейных правоотношений, является понятие семьи. Несмотря на то, что законодатель не определяет понятие семьи, ее значение и первостепенная важность проводится через абсолютно все положения семейного кодекса. В п.1 ст.1, СК РФ закреплено, что семья, материнство, отцовство, и детство в Российской Федерации находится под защитой государства.

Все семейные правоотношения можно разделить на два вида: личные неимущественные и имущественные отношения. Такое деление основано на том, что имущественные права и обязанности имеют определенное экономическое содержание. Личные права и обязанности такого содержания лишены, они возникают в связи с нематериальными благами, неотделимы от

личности и непередаваемы другим лицам.

Принципы семейного права классифицируются в зависимости от источника их закрепления:

К первой группе относятся основные (конституционные) принципы, которые распространяются на все правоотношения, возникшие в сфере семейных правоотношений, и закреплены в Конституции Российской Федерации, являющейся основной юридической базой для всего российского законодательства:

1) Законности. Принцип законности является конституционным, общим принципом всех отраслей российского права и характеризуется следующими чертами: органы исполнители власти, органы местного самоуправления в своей деятельности обязаны руководствоваться законами, то есть правильно применять нормы семейного и иных отраслей права; участники семейных правоотношений обязаны подчиняться закону и согласовывать свои поступки с действующим законодательством под страхом применения к ним штрафных и иных мер ответственности, содержащихся в санкциях норм семейного права;

2) Равенство перед законом. Этот принцип в семейном праве проявления конституционного принципа равенства граждан перед законом независимо от пола, расы, национальности, языка, происхождения, места жительства и других обстоятельств. Этот принцип означает предоставление участникам семейных правоотношений равных возможностей по защите своих прав и интересов;

3) Защита семьи, материнства и детства государством.

Ко второй группе относятся межотраслевые принципы, действующие наряду с семейным правом и в других отраслях российского права. Прежде всего, это принцип диспозитивности. Диспозитивность предполагает возможность, по усмотрению сторон, совершать определенные предусмотренные законом действия либо отказаться от их совершения.

Третья группа – отраслевые принципы семейного права:

1) Признание брака, заключенного только в органах ЗАГС
2) Добровольность брачного союза мужчины и женщины.
3) Равенство супругов в семье.
4) Разрешение внутрисемейных вопросов по взаимному согласию.
5) Приоритет семейного воспитания детей, заботы об их благосостоянии и развитии, обеспечение приоритетной защиты их прав и интересов.

6) Обеспечение приоритетной защиты прав и интересов нетрудоспособных членов семьи.

Основные нормы, регулирующие отношения в семье между ее членами, содержатся в Семейном кодексе Российской Федерации, который был принят Государственной думой 8 декабря 1995 года и введен в действия с 1 марта 1996 года.

Хотелось бы отметить так же и отношения, регулируемые семейным правом. Не все отношения в семье могут быть урегулированы с помощью права. В значительной части поведения членов семьи определяется лишь нравственными, моральными правилами.

Специфическими чертами в личных семейных правоотношениях являются:

Субъектный состав семейных правоотношений определен законом,

Субъекты семейных правоотношений между собой равны,

Не все семейные отношения, а лишь определенная часть урегулирована в Семейном Кодексе Российской Федерации.

Немало важной особенностью в семейных правоотношениях является и понятие брака. Само понятие брака строилось на вышеуказанных принципах. Ни один брак не может быть заключен без свободного и полного согласия вступающих в брак, при расторжении брака должна предусматриваться необходимая защита всех детей.

Обращения взыскания на имущество плательщика алиментов является одним из предусмотренных законом способом обеспечения фактической выплаты алиментов. Безвозмездный характер алиментных обязательств исключает встречное материальное предоставление. Соглашение об уплате алиментов заключается в письменной форме и подлежит нотариальному удостоверению. Соглашение об уплате алиментов на малолетних детей заключается между родителями, предоставлявшим содержание, либо его опекунам и вторым родителем или лицом его заменяющим.

Ну а самой ответственной категорией в семейном правоотношении имущественного права являются - дети, точнее имущественные права ребенка в семье.

Семейный кодекс делает несовершеннолетнего субъектом имущественных прав. Конституция РФ наделяет каждого гражданина правом иметь имущество в собственности – владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами. Никаких исключений на этот счет в отношении несовершеннолетних Конституция РФ не делает.

Итак, из всего сказанного можно сделать вывод, что семейные правоотношения - это волевые личные неимущественные или имущественные отношения, определенные семейным законодательством и урегулированные нормами семейного права, а в определенных случаях и гражданско-правовыми нормами, в которых участники юридически связаны наличием взаимных субъективных прав и обязанностей.

Использованные источники:

1. Гомола А.И. Семейное право [Текст]: Учебное пособие / А.И. Гомола М., 2008. -228 с. ISBN 5-0034-1994-21.
2. Кубанкина Е.И. Семейное право. [Текст]: Учебное пособие / Е.И. Кубанкина М., 2008. -240 с. ISBN 5-0384-2000-11.

*Чепец Е.С., к.с-х.н.
доцент
кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Лепехина Д.
студент 3 курса
Шнип Н.
студент 3 курса
ФГБОУ ВПО «Донской государственный
аграрный университет»
Россия, п. Персиановский*

ПРАКТИКА СОСТАВЛЕНИЯ ЛИКВИДАЦИОННЫХ И НУЛЕВЫХ БАЛАНСОВ

Аннотация: Статья посвящена изучению бухгалтерского баланса на примере ликвидационного и нулевого балансов, которые совершенствуют и упрощают деятельность предприятия или фирмы.

Ключевые слова: ликвидационный, нулевой, баланс, предприятие, рыночная экономика.

В настоящее время, в условиях рыночной экономики, ежедневно создаются и закрываются фирмы. При создании фирмы требуется собрать большое число документов, пройти государственную регистрацию, внести уставный капитал и т.д. Но как происходит закрытие (ликвидация) фирмы, или её слияние? Для этого существуют понятия «ликвидационный баланс» и «нулевой баланс», с помощью которого и происходят эти операции.

Бухгалтерский баланс является основным источником информации для заинтересованных пользователей об имущественном и финансовом состоянии организации. В зависимости от цели составления бухгалтерские балансы классифицируются по различным признакам. (Рис. 1)



Рассмотрим 2 вида баланса, такие как ликвидационный и нулевой.

Ликвидационный баланс составляется, в том случае, если организация прерывает свою деятельность без передачи прав и обязанностей другим лицам (добровольная ликвидация, банкротство, принудительная ликвидация или другие случаи ликвидации юридического лица). В теории бухгалтерского учета процесс ликвидации предприятия полагает отказ от одного из допущений, установленных ПБУ 1/98.

В соответствии со статьей № 63 ГК РФ, которая устанавливает порядок ликвидации юридического лица, требуется составить промежуточный ликвидационный баланс до того как поступят требования кредиторов. Окончательный ликвидационный баланс составляется по завершении расчетов с кредиторами, который утверждается учредителями (участниками).[1]

Нулевой баланс составляется в том случае, когда предприятие не ликвидируется, а продолжает деятельность (слияние, преобразование, присоединение, разделение, выделение и др., т.е. это все ситуации, связанные с правопреемством, финансовыми потоками, управлением имуществом, глобальной прибылью и рентабельностью).

Ликвидационный или нулевой баланс — это бухгалтерский механизм, который устанавливает балансовую оценочную или рыночную стоимость организации или предприятия, составляемой на основании бухгалтерских проводок по условной реализации некоторых элементов активов организации. Ликвидационный баланс составляется для определения их настоящей стоимости и поэтапного решения обязательств предприятия.

Ликвидационный баланс составляется при ликвидации юридических лиц - созданных и зарегистрированных организаций в соответствии с законами РФ. Во всех прочих случаях организации обязаны заполнять нулевой баланс.[4]

Сущность нулевого или ликвидационного баланса сводится к установлению рыночной стоимости фирмы на основе реальной (условной) реализации всех активов по рыночным ценам на соответствующую дату, и поэтапного удовлетворения обязательств в соответствии с очередностью, которая устанавливается Гражданским Кодексом. Для этих целей применяются всевозможные системы ликвидационных и нулевых балансов.

Экономический механизм составления ликвидационного и нулевого баланса сводится к поэтапному возмещению обязательств организации, за счет получения дебиторской задолженности, реализации основных средств, материальных ценностей, списания активов, не подлежащих реализации. Данный механизм был разработан профессором Н.А. Бреславцевой.

По результатам нулевых или ликвидационных бухгалтерских проводок составляется нулевой или ликвидационный баланс. В активе баланса остаются денежные средства, а в пассиве - отдельные источники собственных средств, которые зависят от имущественного положения организации: уставный, резервный и добавочный капиталы, нераспределенная прибыль прошлых лет и отчетного года, целевое финансирование и поступления.

На практике выделяют упорядоченную (в течение небольшого периода времени) и принудительную (быструю) ликвидацию. Соответственно сумма, которую можно получить в результате принудительной ликвидации, будет намного меньше, чем при упорядоченной ликвидации, потому что времени на подготовку активов к продаже почти нет, а довести информацию о продаже до потенциальных покупателей в столь короткие сроки невозможно, так как активы продаются одновременно. Принудительной ликвидации соответствует понятие «принудительная стоимость организации», т.е. активы продаются мгновенно из-за того, что выставлены одновременно и на одном аукционе.

Существует третий вид ликвидационной стоимости, в которой ведется «уничтожение» существования активов организации. В этой ситуации активы не продаются, а списываются и уничтожаются, поэтому стоимость предприятия будет представлять собой отрицательную величину, потому что владелец предприятия, в связи с ликвидацией активов, несет определенные затраты.[5]

Данный механизм приводит к получению дебиторской задолженности, реализации основных средств, материальных ценностей и других активов.

Составление ликвидационного баланса требует осуществления комплекса ликвидационных бухгалтерских проводок.

Для определения упорядоченной ликвидационной стоимости

выделяют следующие шаги:

- 1) разрабатывают график продажи активов предприятия по всему календарному году для максимизации доходов;
- 2) с учетом затрат рассчитывают текущую стоимость активов для их ликвидации;
- 3) определяют обязательства организации;
- 4) высчитают из скорректированной стоимости активов величину обязательств предприятия.

При ликвидации предприятия обязательно проводят инвентаризацию имущества и обязательств в соответствии с Методическими указаниями по инвентаризации имущества и финансовых обязательств. В тоже время, с проведением инвентаризации, выявляют текущую стоимость активов: корректируют балансовые данные на отчетную дату. Для приобретения наиболее объективных оценок к процедуре привлекают эксперта-оценщика.

В ликвидационном балансе необходимо учитывать затраты на ликвидацию организации, к которым относятся:

- юридические, комиссионные и аудиторские услуги;
- налоги и сборы, которые оплачиваются при продаже основных средств и иного имущества;
- затраты на хранение готовой продукции до продажи;
- затраты на перевозку готовой продукции;
- затраты по страхованию, охране активов до продажи;
- пособия и выплаты работникам предприятия;
- управленческие расходы предприятия.

После того как ликвидационная комиссия завершит процесс расчетов с кредиторами за счет, полученных от реализации конкурсной массы или передачи собственности организации-банкрота кредитору, средств, происходит окончательное формирование ликвидационного баланса организации-банкрота (п. 5 ст. 63 ГК РФ), который имеет по всем статьям нулевые остатки. На этом составление ликвидационного баланса закончено.[1]

Далее рассмотрим процедуру составления нулевого баланса. В экономических ситуациях возникновения правопреемства в управлении имуществом, обусловленных не прекращением деятельности (ликвидацией) организации, а продолжением деятельности в результате проведения реорганизационных процедур, связана практика составления нулевых балансов, широко применяемая в странах франко-немецкой балансовой школы.

Основу процедуры составления нулевых балансов составляют принцип непрерывности деятельности и прием фиктивной ликвидации. Согласно международной практике нулевой баланс может быть составлен в рыночных ценах, в учетных ценах, а так же в обеих ценах сразу. Каждый из вариантов

оценки должен учитывать риски – потери активов, удержания налогов по условным продажам, утраты обязательств и т.п., а также корректировки, связанные с удержанием колеблющихся цен, учетом внешних факторов и т.д. Последовательность составления нулевых балансов включает составление:

1. аналитического баланса;
2. ведомости нулевых бухгалтерских проводок (проводок, приводящих актив баланса к нулю);
3. окончательного нулевого баланса.

Методика составления бухгалтерских проводок по нулевым балансам близка их применению в практике формирования ликвидационных балансов.

В промежуточном ликвидационном балансе лучше отразить всю кредиторскую задолженность, а не только те требования, которые кредиторы успели заявить в срок. Ведь они имеют право потребовать погашение долга в любой момент до завершения процесса ликвидации. А некоторые из опоздавших кредиторов даже подают в суд заявления о признании недействительной записи в ЕГРЮЛ (Единый государственный реестр юридических лиц) о прекращении деятельности общества.[1]

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод: ликвидационный и нулевой баланс играют немало важную роль в современном бухгалтерском учете на этапе рыночной экономики. Они помогают определить рыночную стоимость фирмы на основе условной реализации всех активов по рыночным ценам на соответствующую дату. Ликвидационный баланс помогает установить все регистры обанкротившейся (ликвидированной) фирмы, в нем важное место занимает кредиторская задолженность. Нулевой баланс определяет совокупность всех денежных средств фирмы или предприятия при ее дальнейшем слиянии с другой фирмой. Таким образом, ликвидационный и нулевой балансы совершенствуют отчетную политику предприятия.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: Часть первая– (в ред. от 02.11.2013) [Электронный ресурс]. - Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»
2. Налоговый кодекс Российской Федерации: Часть вторая. – (в ред. от 28.12.2013) - [Электронный ресурс]. - Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»
3. Палий В.Ф. Теория бухгалтерского учета: современные проблемы [Текст] Палий В.Ф. - М.: Инфа-М, 2013. – 512 с.
4. Заббарова О.А. Балансоведение [Текст]. Заббарова О.А. - М.: Кнорус, 2013. – 256 с.
5. Сигидов Ю.И. Балансоведение [Текст] Сигидов Ю.И., Рыбьянцева М.С., Ясенко Г.Н. и др. - М.: Рид Групп, 2011. - 352 с.
6. Соколов Я.В. Теория бухгалтерского учета. [Текст] Соколов Я.В. М.: Финансы и статистика, 2011. – 456 с.

Черепанов Е.В., к.т.н.
доцент
Национальный Исследовательский Университет
«Московский авиационный Институт (МАИ)»
Россия, г. Москва

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ ПРОИЗВОДСТА, ТОРГОВЛИ И ПОТРЕБЛЕНИЯ

Предложен подход, позволяющий количественно провести анализ потребительских рынков различных типов с единой точки зрения. Рассмотрен вопрос оптимизации структуры покупок на рынках конкурентных товаров. Подход основан на анализе процесса взаимодействия совокупных субъектов экономической деятельности: производителей, продавцов и покупателей. Используя критерии оптимизации, найден вид функциональных связей между характеристиками потребления, производства и торговли. В частности, функции совокупного спроса и производственной функции.

Ключевые слова: полезность, ценность, излишек потребителя, потребительская цена, оптовая цена, производство, спрос, потребление, стоимость, издержки продавца, затраты производителя, прибыль.

Классификация JEL: C01, C18, C51.

Введение

В середине XIX в. У.С. Джевонсом [27,28] и Ж. Дюпюи [26] были введены основополагающие понятия экономической теории. По сути, У. Джевонс заложил базовую основу «теории обмена, которая является следствием теории полезности» [27]. Под *полезностью* товара понимается количество *блага*, которое потенциально в нем заложено. Но как понимать саму категорию «блага»? Проблема «человеческого блага» занимала умы мыслителей с Античных времен. Например, Аристотель [2, с.798] полагал, что «*благо* не может быть чем-то всеобъемлюще общим и единым. Следовательно, *благо* как нечто общее, объединенное одной идеей, не существует». В этом же смысле высказывался и Дж. Винер: «Благосостояние есть поток полезности, а *полезность* означает удовлетворение... Экономисты могут принять удовлетворение как *количество*, не занимая никакой позиции по отношению к его этическому качеству. Какова бы ни была сущность благосостояния, все согласны с тем, что для человека она, скорее, субъективная и внутренняя, чем объективная и внешняя» [30].

Следовательно, потребительская полезность товара связана с величиной потенциально заложенных в нем способностей, принося некое *благо*, удовлетворять некоторые потребности покупателя, которые каждый человек формирует индивидуально, исходя из своего личного образа жизни, общепринятых социальных представлений, необходимости или нужды.

В основе изучения потребительских рынков лежит понятие *спроса покупателей*, причем в курсах микроэкономики [13], к которой традиционно

относят теорию потребления, базовым понятием является *индивидуальный спрос* отдельного покупателя. Под *индивидуальным спросом* понимается количество товара, которое данный покупатель готов приобрести в данных условиях розничного рынка (цена и качество товара, ассортимент товаров-конкурентов, их цены и т.п.). Суперпозиция индивидуальных спросов потенциальных покупателей рынка образует *совокупный спрос* на этот товар на данном рынке. В простейшем случае совокупный спрос представляют суммой индивидуальных спросов всех покупателей рынка.

Такую сумму часто называют *агрегированным спросом*. Аддитивность спроса обосновывают гипотезой о независимости предпочтений потребителей: «В неоклассической микроэкономике предполагается, что объём и динамика индивидуального спроса одного агента не должны оказывать влияние на величину и динамику спроса другого» [7, с.49]. В реальности индивидуальные спросы, зависящие от множества трудно учитываемых факторов, влияют друг на друга. Условия правомерности использования модели агрегированного спроса обсуждены В.К. Горбуновым [5, гл.3].

Кривая индивидуального спроса может иметь различный вид (поскольку отдельный индивидуум плохо «вписывается» в рамки *рационального потребления*), а совокупный спрос объективен и, проявляясь в форме потребления, измерим. Под термином «рационально потребление» покупателя здесь понимается не традиционная модель Слуцкого–Хикса максимизации порядковой функции полезности при бюджетном ограничении [14,15], а более широко – такое потребительское поведение, которое при заданном критерии оптимальности является «наилучшим» для достижения максимальной выгоды совокупного покупателя [19].

У. Джевонс считал, что «законы экономики носят настолько сложный характер, что проявляются только для совокупностей и должны изучаться методом средних» [28]. На «современный язык» эту мысль можно «перевести» так: «Экономические законы носят стохастический характер и должны изучаться эконометрически» [1,4,12]. Роль эконометрических процедур сводится, по своему существу, к корректной «привязке» статистических данных к математической модели.

Высказывание У.С. Джевонса конкретизирует В.К. Горбунов: «Применение методов математического анализа может быть продуктивным лишь для всего ансамбля потребителей изучаемого рынка. Именно поведение такого ансамбля представляет торговая статистика, и он может приниматься как априорный объект математического моделирования» [5]. Эта позиция, которую автор полностью разделяет, абсолютно согласуется с мыслью У. Джевонса о проявлении экономических законов только для *совокупностей* субъектов экономической деятельности на потребительских рынках.

Для удовлетворения спроса производители и продавцы товаров

целенаправленно формируют объемы своих предложений и цены на товары. Но, как правило, любая целенаправленная экономическая деятельность поддается количественному описанию, в основе которого, чаще всего, лежат некоторые процедуры оптимизации, обеспечивающие получение максимума показателей эффективности (целевых функций) для субъектов экономической деятельности. Также считает и В.К. Горбунов: «Оптимизационный подход более естественен для построения экономической теории как науки о рациональном поведении субъектов и превосходит по прикладному потенциалу теорию выявления предпочтений» [5].

В предлагаемой статье, которая служит развитием и уточнением работ [18, гл.6; 20, гл.5; 21; 23; 24], предложен метод выявления вида функциональных связей между характеристиками потребления, торговли и производства конкурентных товаров. В основе разработанного подхода лежат критерии оптимизации, в том или ином смысле максимизирующие выгоду *совокупных* субъектов экономической деятельности.

1. Характеристики потребительского многотоварного рынка

На многотоварном потребительском рынке совокупный спрос $\vec{n}(\vec{p})$, как функция от вектора цен, определяет количество товаров, которое покупатели хотят и могут приобрести в данных условиях. *Потребление* – это количество *реально* купленных (за единицу времени) товаров. Под «единицей времени» (которую считают достаточно малой величиной) понимается период времени, за который фиксируется состояние рынка. Итак, *потребление* – это *реализованный* (за единицу времени) *совокупный спрос*.

Рассмотрим рынок из m видов конкурентных товаров. Пусть j -й товар за единицу времени приобретен совокупным покупателем в объеме n_j . Купленный набор товаров обладает какой-то *полезностью* для совокупного покупателя. Смысл категории *полезности* был рассмотрен выше. А *ценность* набора товаров $U(n_1, n_2, \dots, n_m)$ – это выражение полезности данного набора товаров в деньгах. *Деньги выступают как единая шкала измерения ценности, позволяющая сравнивать полезность товаров различной природы и качества*. Скалярная функция ценности, зависящая от набора товаров, имеет вид отображения, которое монотонно возрастает по каждому аргументу. Функция $U(\vec{n})$ предполагается всюду выпуклой вверх по всем аргументам (обобщение первого закона Госсена для совокупного спроса): априори считается, что покупка $(k+1)$ -й единицы любого товара всегда менее полезна, чем была покупка k -й единицы этого товара.

Розничная цена P_j j -го товара – это *среднестатистическое* отношение количества отданных (в единицу времени) за него покупателями

денег V_j к количеству приобретенного товара n_j . Стоимость n_j единиц j -го товара равна:

$$V_j = p_j n_j, \quad j = \overline{1, m}. \quad (1.1)$$

Суммарная стоимость купленных (за единицу времени) товаров V , которую называют *бюджетом рынка*, определена в виде

$$V = V(\vec{n}) = \sum_j p_j n_j. \quad (1.2)$$

Потребительский излишек (или *излишек потребителя*) $W(n)$, введенный в экономическую науку Ж. Дюпюи [26]

$$W(\vec{n}) = U(\vec{n}) - V(\vec{n}); \quad \vec{n} \in \mathfrak{R}_m^{\oplus}, \quad (1.3)$$

является *мерой выгоды совокупного покупателя* от приобретения товаров в *данном* объеме $\vec{n}$ при векторе цен $\vec{p}(\vec{n})$. Численно потребительский излишек выражается разностью между *ценностью* товара U и фактическими затратами на его приобретение (стоимостью товара) V .

Соотношение (1.3) определяет смысл процесса обмена товаров на деньги за единицу времени. За количество товара $\vec{n}$ (при ценах $\vec{p}$) совокупный покупатель выплачивает стоимость V и *имеет выгоду*, равную излишку совокупного потребителя W . Ж. Дюпюи писал: «Окончательная полезность продукта (потребительский излишек – *Е.Ч.*) выражается в виде разности между жертвой, которую покупатель согласен принести, чтобы приобрести этот продукт, и покупной ценой, которую он должен заплатить за него. В торговле реальна та полезность, которую покупатели согласны оплачивать» [26].

«Механизм» возникновения излишка потребителя прост: часть лиц, купивших данный товар, была готова заплатить за него цену, более высокую, чем фактически зафиксированная на заданном рынке в данное время. Выручка продавца от продажи товара V была бы равна ценности товара U в том случае ($W = 0$), если бы *каждый* покупатель платил за купленную им часть данного товара *максимальную из приемлемых* для него цен. Но это не так: часть покупателей платит меньше той суммы, которую они готовы были бы заплатить.

Общепринято считать, что совокупный покупатель стремится в среднестатистическом смысле «максимально выгодно» сформировать потребительскую корзину приобретенных товаров. Но, понятие «максимально выгодно» требует конкретизации, допуская в качестве исходных предпосылок различные критерии оптимального формирования структуры совокупной покупки [19]. На практике наиболее часто используют *принцип оптимума потребителя* (ПрОП), который [13, матем. прилож. к гл.4] имеет вид

$$\begin{cases} U(\vec{n}) = \max(\vec{n}); \\ \sum_k^m p_k n_k = V_0 = \text{Const}; \\ p_k = \text{const}, k = \overline{1, m}. \end{cases} \quad (1.4)$$

Замечание. Используемое в (1.4) и далее (в различных критериях максимизации²⁹) условие типа $p = \text{Const}$ правомерно только для малого промежутка времени, которым мы считаем «единицей времени». Смысл этого состоит в том, что мы устанавливаем некоторые экономические законы (находим соответствующие математические выражения) для конкретного промежутка времени. Но поскольку замер параметров рынка в любой момент времени «равноправен» иным измерениям, полученные для данной единицы времени математические соотношения должны выполняться и в любую другую единицу времени. Это дает возможность математически выявить универсальный вид экономических законов.

Из (1.4), используя метод множителей Лагранжа [16], получаем:

$$\begin{aligned} L(\vec{n}) &= U(\vec{n}) + \lambda V_0 - \lambda \sum_k^m p_k n_k = \max(\lambda, \vec{n}); \\ p_k &= \text{const}, k = \overline{1, m}. \end{aligned} \quad (1.5)$$

$$\Rightarrow \left(\frac{\partial U(\vec{n})}{\partial n_k} = \lambda p_k \right) \wedge \left(\frac{\partial^2 U(\vec{n})}{\partial n_k^2} < 0 \right), k = \overline{1, m}. \quad (1.6)$$

Множитель Лагранжа (константа λ), по сути, представляет собой параметр рынка как такового и не зависит от структуры потребления товаров. Смысл ПрОП прозрачен: при любом бюджете потребительского рынка V_0 , затраты на покупки товаров распределятся так, чтобы максимизировать ценность приобретенной совокупным покупателем корзины товаров. Например, Г.Саймон считает, что «в основе теории потребления лежит предположение о том, что совокупный покупатель стремится к максимизации полезности купленных товаров» [29]. Эта точка зрения, хотя и не бесспорна [19], сегодня является абсолютно доминирующей.

В основу наших рассуждений о функционировании потребительских рынков положен анализ цепочки продаж товара: от производителей – продавцам на розничном рынке, от продавцов – покупателям. Можно «удлинить» рассматриваемую «цепочку». Например: производители – посредники-оптовики – продавцы на розничном рынке – покупатели на розничном рынке. Но это резко «утяжелит» математические выкладки, «затуманивая» смысл процесса обмена товара на деньги. А все операции для «удлиненной» цепочки строятся по полной аналогии с ниже приведенными выкладками для «цепочки из 3-х звеньев».

Совокупный производитель за единицу времени произвел конкретный

²⁹ Например, в механике при изучении непрерывного сложного движения рассматривается мгновенная скорость, которая, по сути, является средней скоростью в данную (малую) единицу времени.

набор товаров $\bar{n} = \{n_1, n_2, \dots, n_m\}$. *Совокупный продавец*, выступая в качестве покупателя на закупочном (оптовом) рынке, приобрел у *производителей* за единицу времени этот набор товаров $\bar{n}$, потратив сумму $\tilde{V}(\bar{n})$, для их перепродажи на розничном рынке. *Совокупный продавец* за единицу времени на розничном рынке продал *совокупному покупателю* этот же набор товаров за сумму $V(\bar{n})$. Такой процесс для «сквозного» потребительского рынка соответствует *условию равновесия* рынка, как отмечает, например, В.К. Горбунов [5]. Рынки, удовлетворяющие указанному требованию, будем называть *стационарными потребительскими рынками*. Термин «стационарные», вместо «равновесные», мы используем потому, что понятие «равновесие потребительского рынка» предполагает введение категории «предложение продавцов». Которая нами (как, впрочем, и основоположниками теории полезности) не рассматривается. Составим табл. 1, где укажем характеристики категорий для субъектов экономической деятельности. К этой таблице мы будем возвращаться по мере необходимости.

Таблица 1.

Характеристики экономических категорий потребительских рынков

	Полезность	Затраты (издержки)	Мера выгоды
Совокупный покупатель	$U(n)$	$V(n) = n p(n)$	$W = U - V$
Совокупный продавец	$\tilde{U}(n)$	$\Omega(n) = \bar{\Omega} + \tilde{\Omega}(n) = \tilde{V}(n) + Q(n)$	$P = V - \Omega$
Совокупный производитель	$\tilde{V}(n) = n \tilde{p}(n)$	$S(n) = \bar{S} + \tilde{S}(n)$	$\tilde{P} = \tilde{V} - S$

В дальнейшем нам потребуются новые переменные $\bar{\zeta}$, использование которых значительно упрощает запись получаемых математических выражений. Определим их в виде

$$\zeta_j = \ln(n_j / \bar{n}_j), \quad n_j > \bar{n}_j \Leftrightarrow n_j = \bar{n}_j \exp(\zeta_j), \quad j = \overline{1, m}, \quad (1.7)$$

а операторы дифференцирования по компонентам вектора $\bar{\zeta}$ имеют вид

$$\forall j: \left(\frac{\partial}{\partial \zeta_j} = n_j \frac{\partial}{\partial n_j} \right) \wedge \left(\frac{\partial^2}{\partial \zeta_j^2} = n_j \frac{\partial}{\partial n_j} + n_j^2 \frac{\partial^2}{\partial n_j^2} \right). \quad (1.8)$$

Перейдя к переменным $\bar{\zeta}$, из (1.6) получаем выражение вида

$$\lambda V_j = n_j \partial U_j / \partial n_j = \partial U_j / \partial \zeta_j, \quad j = \overline{1, m}. \quad (1.9)$$

2. Критерий максимизация прибыли продавцов на розничном рынке

Будем считать, что каждый j -й товар куплен совокупным покупателем в объеме n_j по розничной цене P_j , а стоимость j -го товара мы определили в виде (1.1). Для простоты изложения, не снижая его общности, будем считать, что каждый товар производится одним производителем и продается на розничном рынке только одним продавцом. При краткосрочном рассмотрении потребительского рынка его параметры остаются неизменными. Совокупные издержки продавца j -го товара можно представить [7] в виде

$$\Omega_j = \Omega(n_j) = \bar{\Omega}_j + \tilde{\Omega}(n_j); \quad \bar{\Omega}_j = \text{Const}, \quad j = \overline{1, m}. \quad (2.1)$$

где $\bar{\Omega}_j$ и $\tilde{\Omega}_j = \tilde{\Omega}(n_j)$ - соответственно постоянные (не зависящие от объема

продаж n_j) и переменные (зависящие от n_j) издержки продавца j -го товара в единицу времени. Удельные переменные издержки продавца j -го товара

$$\tilde{\omega}_j = \tilde{\omega}(n_j) = \tilde{\Omega}_j / n_j$$

(2.2)

зависят от n_j . Но в данную единицу времени $\tilde{\omega}_j$ можно считать константой³⁰. В основе теории торговли [7,13,29] лежит принцип максимизации прибыли P , которая для продавца j -го товара определяется в виде

$$P_j = P(n_j) = V(n_j) - \Omega(n_j) = V_j - \Omega_j; \quad j = \overline{1, m}. \quad (2.3)$$

Исключение составляют некоторые частные задачи: захвата дополнительного сегмента рынка, продвижения на рынок нового товара, вытеснения с рынка данного конкурента и т.п. Правомерно записать критерий максимизации прибыли продавца j -го товара в виде

$$P_j = V(n_j) - \bar{\Omega}_j - \tilde{\omega}_j n_j = \max(n_j); \quad \tilde{\omega}_j = \text{Const}, \quad j = \overline{1, m}, \quad (2.4)$$

где переменные удельные затраты $\tilde{\omega}_j$ продавца j -го товара мы считаем постоянной величиной только для данной (малой) единицы времени 29.

Критерий (2.4) дает необходимое и достаточное условия максимизации P_j :

$$\begin{aligned} \forall j: \quad & \left(dV_j / dn_j = \tilde{\omega}_j \right) \wedge \left(d^2 V_j / dn_j^2 < 0 \right) \Rightarrow \\ \Rightarrow & dV_j / dn_j = \tilde{\Omega}_j / n_j \Rightarrow \tilde{\Omega}_j = dV_j / d\zeta_j, \quad j = \overline{1, m}. \end{aligned} \quad (2.5)$$

Отсюда, используя переменные $\vec{\zeta}$ вида (1.7), запишем соотношения вида

³⁰ Подобно тому, как в общепринятом критерии (принципе) оптимума потребителя [13, гл. 4], цены на все товары за короткий период времени считаются постоянными.

$$V_j = \bar{C}_j + \int_0^{\zeta_j} \tilde{\Omega}_j(x) dx; \quad \partial \bar{C}_j / \partial n_j = 0 \neq \partial \bar{C}_j / \partial n_k; \quad j, k = \overline{1, m}, k \neq j. \quad (2.6)$$

Параметр $\bar{C}_j$ не зависит от проданного объема j -го товара. Ниже будет показано, что $\bar{C}_j = \bar{\Omega}_j = \text{Const}$. Проинтегрировав (2.6) по частям, получаем

$$V_j = \bar{C}_j + \zeta_j \tilde{\Omega}_j - \int_0^{\zeta_j} x \tilde{\Omega}'_j(x) dx; \quad j = \overline{1, m}. \quad (2.7)$$

выражение вида

Для *совокупного* покупателя ценность и излишек потребителя при покупке j -го товара обозначим U_j и W_j соответственно. Поскольку $V_j = U_j - W_j$ (см. табл. 1), с учётом выражения (2.7), в качестве гипотезы, которую необходимо обосновать, запишем выражения:

$$U_j = \bar{C}_j + \zeta_j \tilde{\Omega}_j; \quad j = \overline{1, m}; \quad (2.8)$$

$$W_j = \int_0^{\zeta_j} x \tilde{\Omega}'_j(x) dx; \quad j = \overline{1, m}. \quad (2.9)$$

3. Издержки продавцов на многотоварном потребительском рынке

Из условий (1.9), (2.6) и (2.8) для j -го товара ($j = \overline{1, m}$) верно выражение:

$$\zeta_j d\tilde{\Omega}_j / d\zeta_j + \tilde{\Omega}_j(\zeta_j) = \lambda V_j = \lambda \bar{C}_j + \lambda \int_0^{\zeta_j} \tilde{\Omega}_j(x) dx. \quad (3.1)$$

Продифференцировав (3.1), получим, опуская для краткости индексы,

$$\zeta \tilde{\Omega}''_\zeta + 2 \tilde{\Omega}'_\zeta = \lambda \tilde{\Omega}(\zeta). \quad (3.2)$$

Используя результат [6, п. 2.1.2.6], общее решение уравнения (3.2) выразим через бесселевы функция первого порядка от мнимого аргумента:

$$\tilde{\Omega}(\zeta) = \zeta^{-1/2} [C J_1(2i\sqrt{\lambda\zeta}) + \bar{C} Y_1(2i\sqrt{\lambda\zeta})]; \quad i^2 = -1, \quad (3.3)$$

где $J_\nu(z)$ и $Y_\nu(z)$ - функции произвольного (действительного) порядка ν Бесселя и Неймана соответственно, а C и $\bar{C}$ - комплексные константы.

В отношении бесселевых функций (*всех*, а не только $J_\nu(z)$ и $Y_\nu(z)$) верны следующие утверждения [3,6-11,17,27]:

- для фиксированного порядка ν все бесселевы функции, за исключением функции $J_k(z)$ *целого* порядка, являются аналитическими функциями с точкой ветвления $z = 0$;

- функции Бесселя $J_k(z)$ *целого* порядка отличаются от всех остальных бесселевых функций тем, что они однозначны и остаются конечными при $z \rightarrow 0$.

Отсюда ясно, что, в силу многозначности функции Неймана, в (3.3)

следует принять $\bar{C} = 0$. Общее решение уравнения (3.2) таким образом «сужается» до выражения вида

$$\tilde{\Omega}(\zeta) = C\zeta^{-1/2} J_1(2i\sqrt{\lambda\zeta}), \quad (3.4)$$

Ясно, что определение функции переменных издержек продавца над полем комплексных чисел *не имеет реального экономического смысла*. Поэтому нужно привести выражение (3.4) к биективному отображению, областью определения и кообластью которого служат действительные неотрицательные числа. Представив функцию Бесселя $J_\nu(z)$ [25, XIII.A] в виде ряда

$$J_\nu(z) = \sum_{k=0}^{+\infty} \{ [(-1)^k (z/2)^{2k+\nu}] / [k! \Gamma(k+\nu+1)] \}; \quad z \in C,$$

получаем выражение:

$$J_1(2i\sqrt{\lambda\zeta}) = i\sqrt{\lambda\zeta} \sum_{k=0}^{+\infty} (\lambda\zeta)^k / [k! (k+1)!]. \quad (3.5)$$

Приняв значение $C = -i\bar{\Omega}\sqrt{\lambda}$ ($\bar{\Omega} \in \Re_1^\oplus$), из (3.4) с учетом (3.5), получаем вид функции переменных издержек продавца:

$$\tilde{\Omega} = \tilde{\Omega}(\zeta) = \lambda\bar{\Omega} \sum_{k=0}^{\infty} (\lambda\zeta)^k / [k! (k+1)!]. \quad (3.6)$$

В величинах $\bar{\Omega}$ и $\tilde{\Omega}$ учитываются издержки, связанные *только* с проданным товаром (т.е. с *потреблением* товара) за данную единицу времени.

Используя определение модифицированной функции Бесселя $I_\nu(z)$ [25, XIII.B) в виде

$$I_\nu(z) = \sum_{k=0}^{\infty} (z/2)^{2k+\nu} / [\Gamma(k+1)\Gamma(k+\nu+1)],$$

для любого *целого неотрицательного порядка* l можно записать:

$$I_l(2\sqrt{\lambda\zeta}) = \sum_{k=0}^{\infty} (\lambda\zeta)^{k+l/2} / [k! (k+l)!]. \quad (3.7)$$

Учитывая (3.6) и (3.7), функцию переменных издержек продавца j -го товара ($j = \overline{1, m}$) следует представить в виде

$$\tilde{\Omega}_j = \lambda\bar{\Omega}_j \sum_{k=0}^{\infty} (\lambda\zeta_j)^k / [k! (k+1)!] = \bar{\Omega}_j \sqrt{\lambda/\zeta_j} I_1(2\sqrt{\lambda\zeta_j}). \quad (3.8)$$

Полные издержки продавца j -го товара запишутся (см. табл. 1), в виде

$$\Omega_j = \bar{\Omega}_j [1 + \sqrt{\lambda/\zeta_j} I_1(2\sqrt{\lambda\zeta_j})]. \quad (3.9)$$

Производная издержек совокупного продавца j -го товара по спросу на него равна:

$$\frac{d\Omega_j}{dn_j} = \frac{\lambda^2 \bar{\Omega}_j}{n_j} \sum_{k=0}^{+\infty} \frac{(\lambda\zeta_j)^k}{k! (k+2)!} = \frac{\lambda \bar{\Omega}_j}{n_j \zeta_j} I_2(2\sqrt{\lambda\zeta_j}); \quad j = \overline{1, m}.$$

Графически вид кривых издержек $\Omega(n)$ и производной от них Ω'_n представлен на рис. 1.

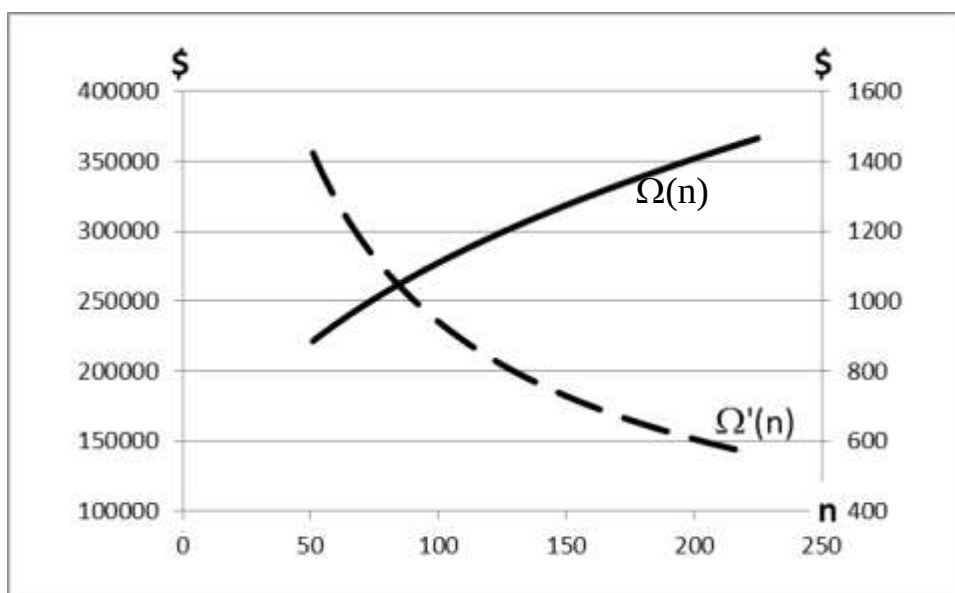


Рис.1. Вид функций издержек продавца данного товара $\Omega(n)$ и производной Ω'_n по совокупному спросу на этот товар
(при $\lambda = 1.2$, $\bar{\Omega} = 100\,000$ долл., $\bar{n} = 50$ изделий)

Издержки совокупного продавца на однотоварном, в частности – монопольном, рынке выражаются соотношениями (3.8) и (3.9) при $\lambda = 1$ [22].

4. Характеристики розничного потребительского рынка

Ценность j -го товара, учитывая (2.8) и (3.8), определена в виде

$$U_j = \bar{C}_j + \bar{\Omega}_j \sum_{k=0}^{+\infty} (\lambda \zeta_j)^{k+1} / [k!(k+1)!] = \bar{C}_j + \bar{\Omega}_j \sqrt{\lambda \zeta_j} I_1(2\sqrt{\lambda \zeta_j}). \quad (4.1)$$

Откуда следует, что стоимость j -го товара, с учетом (1.9) и (3.8), имеет вид

$$V_j = V(\zeta_j) = \bar{\Omega}_j \sum_{k=0}^{+\infty} [(\lambda \zeta_j)^k / (k!)^2] = \bar{\Omega}_j I_0(2\sqrt{\lambda \zeta_j}). \quad (4.2)$$

Используя выражения (3.6) и (3.8), получаем (см. табл. 1), выражение вида

$$V_j = \bar{C}_j + \int_0^{\zeta_j} \tilde{\Omega}_j(x) dx = \bar{C}_j + \bar{\Omega}_j \sum_{k=1}^{+\infty} [(\lambda \zeta_j)^k / (k!)^2].$$

Сравнив это выражение с (4.2), видим, что $\bar{C}_j = \bar{\Omega}_j = \text{const}; j = \overline{1, m}$.

Графический вид функций ценности $U(n)$ и стоимости $V(n)$ товара представлен на рис.2. Учтя, что $d\zeta_j / dn_j = 1/n_j$, отметим, что, как и должно всегда выполняться в силу (2.5):

$$dV_j / dn_j = (\lambda \bar{\Omega}_j / n_j) \sum_{k=0}^{+\infty} (\lambda \zeta_j)^k / [k!(k+1)!] = \tilde{\Omega}_j / n_j = \tilde{\omega}(n_j). \quad (4.3)$$

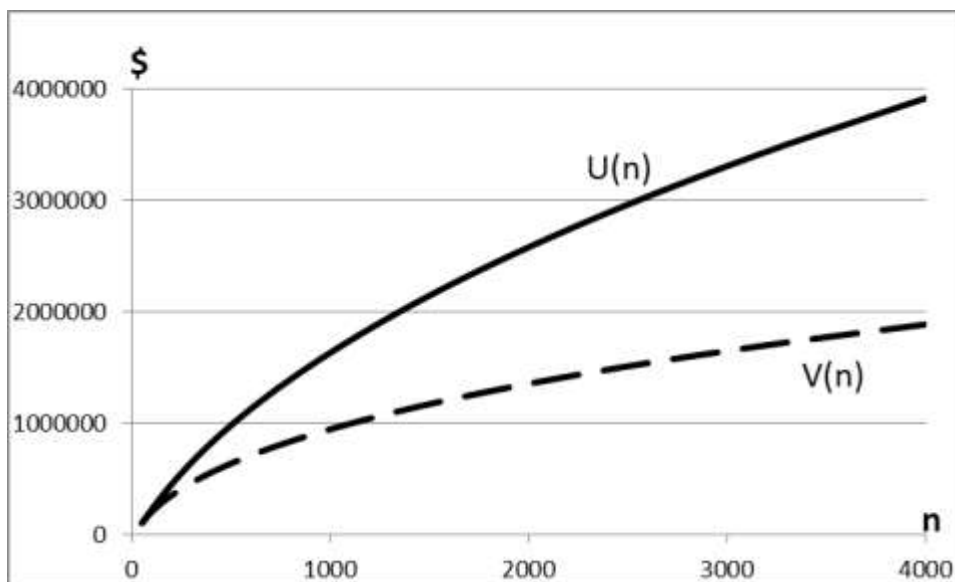


Рис.2. Вид функций ценности $U(n)$ и стоимости $V(n)$ товара от спроса

(при $\lambda = 1.2$, $\bar{\Omega} = 100\,000$ долл., $\bar{n} = 50$ изделий)

Потребительский излишек (см. табл. 1), связанный с продажей j -го товара, имеет вид

$$W_j = U_j - V_j = \bar{\Omega}_j [\sqrt{\lambda \zeta_j} I_1(2\sqrt{\lambda \zeta_j}) - I_0(2\sqrt{\lambda \zeta_j}) + 1].$$

(4.4)

С другой стороны, учитывая выражение (2.9), правомерно записать:

$$W_j = \int_0^{\zeta_j} x \tilde{\Omega}'(x) dx = \bar{\Omega}_j \sum_{k=2}^{+\infty} \{[(k-1)(\lambda \zeta_j)^k] / (k!)^2\}. \quad (4.5)$$

Несложно показать, что выражения (4.4) и (4.5) эквивалентны. И это доказывает, что принятая нами гипотеза (2.8-9) верна. Из двух невзаимосвязанных предпосылок (ПрОП и критерия максимизации прибыли продавцов всех товаров) получены одинаковые выражения для величин потребительского излишка W_j по каждому товару.

Прибыль продавца j -го товара, с учетом (4.2) и (3.9), имеет вид

$$\begin{aligned} P_j &= V_j - \Omega_j = \bar{\Omega}_j [I_0(2\sqrt{\lambda \zeta_j}) - \sqrt{\lambda / \zeta_j} I_1(2\sqrt{\lambda \zeta_j}) - 1] = \\ &= -\bar{\Omega}_j + \bar{\Omega}_j \sum_{k=0}^{+\infty} \{[(k-\lambda+1)(\lambda \zeta_j)^k] / [k!(k+1)!]\}. \end{aligned} \quad (4.6)$$

Графический вид функций излишка потребителя $W(n)$ и прибыли $P(n)$ продавца от спроса приведен на рис. 3. Производная прибыли продавцов j -го товара по спросу на него равна:

$$\begin{aligned} dP_j / dn_j &= (\lambda \bar{\Omega}_j / n_j) \sum_{k=0}^{+\infty} \{[(k-\lambda+2)(\lambda \zeta_j)^k] / [k!(k+2)!]\} = \\ &= (\bar{\Omega}_j \sqrt{\lambda / \zeta_j} / n_j) [I_1(2\sqrt{\lambda \zeta_j}) - \sqrt{\lambda / \zeta_j} I_2(2\sqrt{\lambda \zeta_j})] > 0. \end{aligned} \quad (4.7)$$

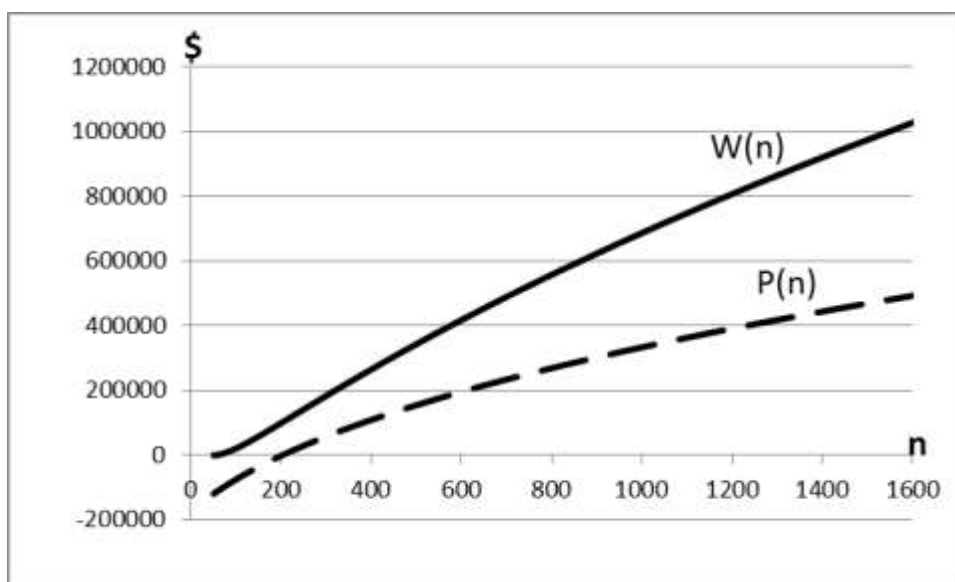


Рис.3. Вид функций излишка потребителя $W(n)$ и прибыли $P(n)$ продавца
(при $\lambda = 1.2$, $\bar{\Omega} = 100\,000$ долл., $\bar{n} = 50$ изделий)

Розничная цена j -го товара, с учетом (1.1), (1.7) и (4.2), имеет вид

$$p_j = V_j / n_j = (\bar{\Omega}_j / \bar{n}_j) e^{-\zeta_j} \sum_{k=0}^{+\infty} [(\lambda \zeta_j)^k / (k!)^2] = \bar{\Omega}_j e^{-\zeta_j} I_0(2\sqrt{\lambda \zeta_j}) / \bar{n}_j. \quad (4.8)$$

Выражение (4.8) определяет неявную однозначную обратную функцию $n = \check{n}(p | \bar{\Omega}, \lambda, \bar{n})$, которая представляет собой универсальный вид функции совокупного спроса на j -й товар.

Графический вид функции $n = \check{n}(p | \bar{\Omega}, \lambda, \bar{n})$ приведен на рис. 4.

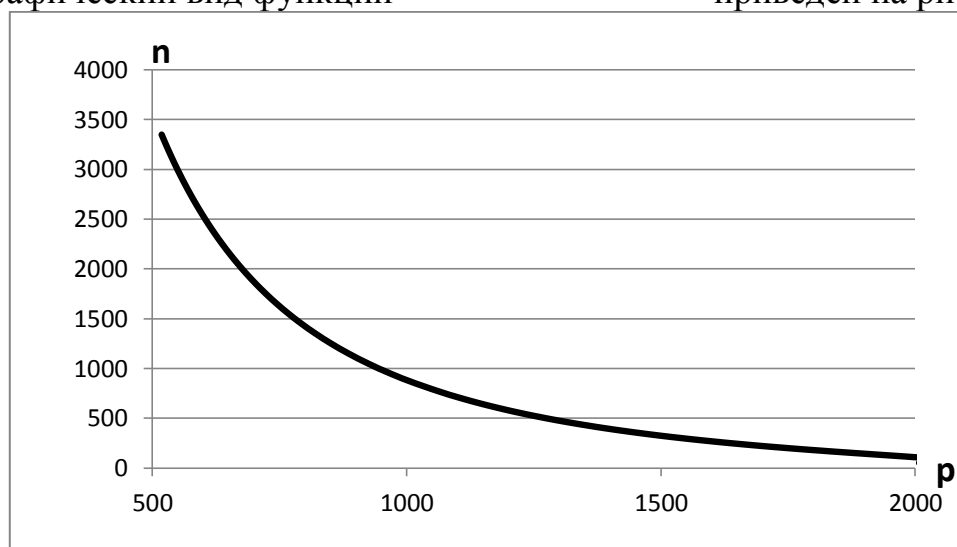


Рис.4. Вид функции совокупного спроса на товар в зависимости от его цены

$n = \check{n}(p | \bar{\Omega}, \lambda, \bar{n})$ при $\lambda = 1.2$, $\bar{\Omega} = 100\,000$ долл., $\bar{n} = 50$ изделий

Производная розничной цены j -го товара по спросу выражается в виде

$$\begin{aligned} dp_j / dn_j &= (\bar{\Omega}_j / n_j^2) \{ \lambda \sum_{k=0}^{+\infty} [(\lambda \zeta_j)^k / [k! (k+1)!] - \sum_{k=0}^{+\infty} [(\lambda \zeta_j)^k / (k!)^2] \} = \\ &= (\bar{\Omega}_j / n_j^2) [\sqrt{\lambda / \zeta_j} I_1(2\sqrt{\lambda \zeta_j}) - I_0(2\sqrt{\lambda \zeta_j})] = -(V_j - \tilde{\Omega}_j) / n_j^2. \end{aligned} \quad (4.9)$$

Графический вид функций цены товара $p(n)$ и её производной $p'_n(n)$ показан на рис. 5. Вблизи минимального объема продаж $\bar{n}$ есть небольшая область, в которой рост продаж вызывает рост цены («эффект Гиффена» - см., [5, п.1.2.1]). Это связано с тем, что при малых объемах продаж, когда верно соотношение $\sqrt{\lambda / \zeta_j} I_1(2\sqrt{\lambda \zeta_j}) > I_0(2\sqrt{\lambda \zeta_j})$, рост переменных затрат продавца j -го товара опережает рост выручки от продажи этого товара.

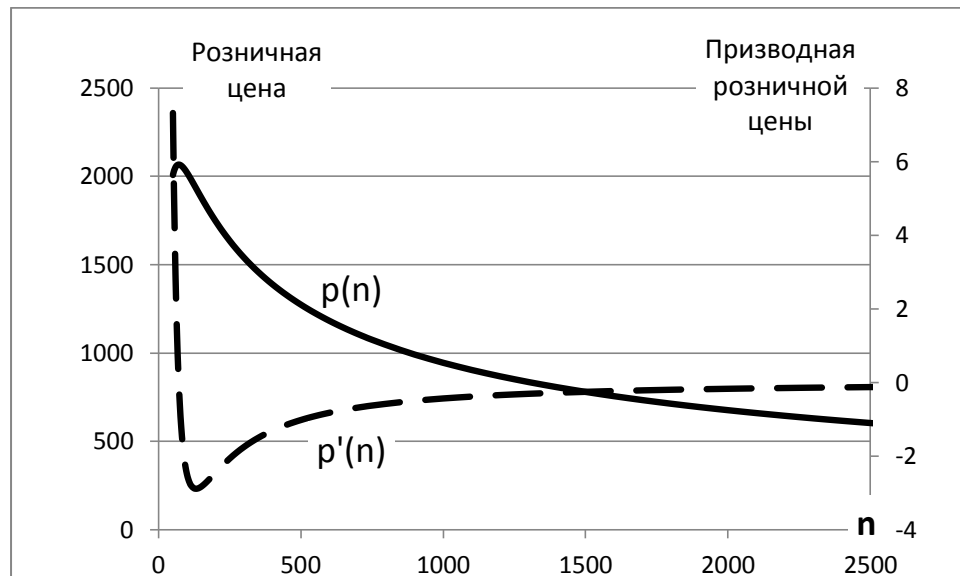


Рис.5. Вид функций цены товара $p(n)$ и её производной $p'_n(n)$ по совокупному спросу на этот товар (при $\lambda = 1.2$; $\bar{\Omega} = 100\,000$ \$; $\bar{n} = 50$ изделий)

5. Критерий максимизация прибыли производителей

Теперь рассмотрим «закупочный» потребительский рынок, на котором представлено t видов уже знакомых нам конкурентных товаров. Здесь *производители* выступают в роли продавцов, а *продавцы* (с розничного рынка) – в роли покупателей. Для упрощения изложения, напомним, мы считаем, что каждый j -й товар в объеме n_j произведен одним производителем. При краткосрочном рассмотрении закупочного рынка его параметры неизменны. Затраты S_j производителя j -го товара представим (см. табл. 1) в виде

$$S_j = \bar{S}_j + \tilde{S}(n_j) = \bar{S}_j + \tilde{s}_j n_j; \quad \bar{S}_j = \text{Const}, \quad j = \overline{1, m}. \quad (5.1)$$

где $\bar{S}_j$ и $\tilde{s}_j$ - соответственно постоянные, не зависящие от объема продаж (а не предложения!) n_j и переменные (зависящие от n_j) затраты производителя j -го товара в *единицу* времени. В выражении (5.1) удельные переменные затраты

$$\tilde{s}_j = \tilde{S}_j / n_j \quad (5.2)$$

зависят от объема продаж. Но в любую единицу времени $\tilde{s}_j$ можно считать константой 30. Прибыль производителя j -го товара $\tilde{P}_j$ (см. табл. 1) равна:

$$\tilde{P}_j = \tilde{P}(n_j) = \tilde{V}_j(n_j) - S(n_j), \quad (5.3)$$

где $\tilde{V}_j$ - стоимость j -го товара (или выручка его производителя). Отпускная цена j -го товара («цена производителя») равна

$$\tilde{p}_j = \tilde{V}_j / n_j. \quad (5.4)$$

Критерий максимизации прибыли производителя j -го товара правомерно записать в следующем виде

$$\begin{aligned} \tilde{P}_j = \tilde{V}_j(n_j) - \bar{S}_j - \tilde{s}_j n_j = \max(n_j); \Rightarrow \\ \Rightarrow \left(d\tilde{V}_j / dn_j = \tilde{s}_j \right) \wedge \left(d^2 \tilde{V}_j / dn_j^2 < 0 \right), \quad j = \overline{1, m}, \end{aligned} \quad (5.5)$$

где переменные удельные затраты $\tilde{s}_j$ производителя j -го товара мы считаем постоянной величиной *только для данной (малой) единицы времени*.

Из условий (5.5) следует: $\tilde{S}_j = n_j d\tilde{V}_j / dn_j = d\tilde{V}_j / d\zeta_j$. Откуда получаем:

$$\tilde{V}_j = \bar{S}_j + \int_0^{\zeta_j} \tilde{S}_j(x) dx; \quad \bar{S}_j = \text{Const}, \quad j = \overline{1, m}. \quad (5.6)$$

Проинтегрировав (5.6) по частям, получаем выражение вида

$$\tilde{V}_j = \bar{S}_j + \zeta_j \tilde{S}_j - \int_0^{\zeta_j} x \tilde{S}'_j(x) dx; \quad \bar{S}_j = \text{Const}, \quad j = \overline{1, m}. \quad (5.7)$$

Оптимальная торговля в среднестатистическом смысле должна обеспечивать выполнение условий (5.5) для *всех* товаров в *каждую единицу времени*. Пусть для *совокупного продавца*, который на заготовительном рынке выступает как покупатель-оптовик, $\tilde{U}_j$ и $\tilde{W}_j$ - ценность и излишек потребителя купленного количества j -го товара соответственно.

Используя соотношение $\tilde{V}_j = \tilde{U}_j - \tilde{W}_j$ и учитывая выражение (5.7), в качестве гипотезы, которую нужно обосновать, примем условия:

$$\tilde{U}_j = \bar{S}_j + \zeta_j \tilde{S}_j; \quad j = \overline{1, m}; \quad (5.8)$$

$$\tilde{W}_j = \int_0^{\zeta_j} x \tilde{S}'_j(x) dx; \quad j = \overline{1, m}. \quad (5.9)$$

6. Издержки производителей. Производственная функция

Из аддитивного характера функции бюджета закупочного рынка $\tilde{V}_j = \sum_{j=1}^m \tilde{V}_j$ для совокупного продавца следует аддитивность функций ценности товаров $\tilde{U}(\vec{\zeta})$ и полученного при этом излишка потребителя $\tilde{W}(\vec{\zeta})$:

$$\tilde{V}(\vec{\zeta}) = \tilde{U}(\vec{\zeta}) - \tilde{W}(\vec{\zeta}), \quad (6.1)$$

где $\tilde{U}(\vec{\zeta}) = \sum_{j=1}^m \tilde{U}_j$ и $\tilde{W}(\vec{\zeta}) = \sum_{j=1}^m \tilde{W}_j$. Формирование структуры покупки на заготовительном рынке совокупный продавец реализует на основе аналога ПрОП, что позволяет записать:

$$\begin{cases} \tilde{U}(\vec{n}) = \max(\vec{n}); \\ \sum_j^m (\bar{\Omega}_j + \tilde{\omega}_j n_j) = \Omega_0 = Const; \\ \tilde{\omega}_j = const, \quad j = \overline{1, m}; \end{cases} \quad (6.2)$$

где $\tilde{\omega}_k$ определена в виде (2.2). Используя метод множителей Лагранжа, из (6.2) получаем:

$$\begin{aligned} L^*(\vec{n}) &= \tilde{U}(\vec{n}) + \theta \Omega_0 - \theta \sum_j^m (\bar{\Omega}_j + \tilde{\omega}_j n_j) = \max(\theta, \vec{n}); \\ \theta &= const; \quad \tilde{\omega}_j = const, \quad j = \overline{1, m}. \end{aligned} \quad (6.3)$$

$$\Rightarrow \left(\frac{\partial \tilde{U}(\vec{n})}{\partial n_j} = \theta \tilde{\omega}_j \right) \wedge \left(\frac{\partial^2 \tilde{U}(\vec{n})}{\partial n_j^2} < 0 \right), \quad j = \overline{1, m}. \quad (6.4)$$

Из соотношения (5.8) и (6.4) получаем:

$$(\zeta_j \tilde{S}_j)'_{\zeta_j} = \theta \tilde{\Omega}_j = \lambda \theta \bar{\Omega}_j \sum_{k=1}^{\infty} [(\lambda \zeta_j)^{k-1} / [(k-1)! k!]]. \quad (6.5)$$

$$\text{Откуда следует:} \quad \tilde{S}_j = \lambda \theta \bar{\Omega}_j \sum_{k=1}^{\infty} [(\lambda \zeta_j)^{k-1} / (k!)^2]. \quad (6.6)$$

Тогда полные затраты производителя j -го товара запишутся в виде

$$S_j = \bar{S}_j + \zeta_j^{-1} \theta \bar{\Omega}_j [I_0(2\sqrt{\lambda \zeta_j}) - 1]. \quad (6.7)$$

Графический вид функции полных затрат производителя $S(n)$ приведен на рис.6.

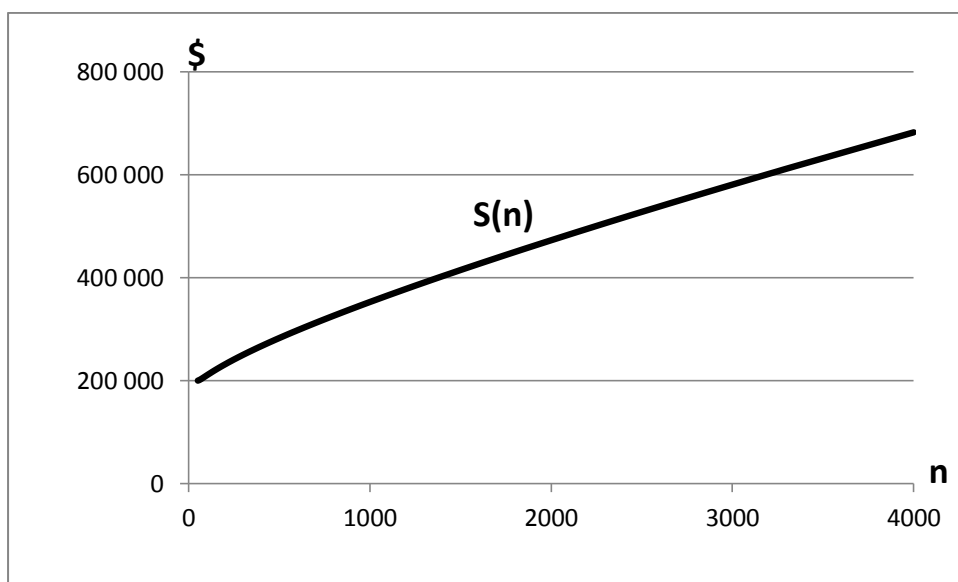


Рис.6. Вид совокупных затрат производителя $S = S(n)$
при $\lambda = 1.2$, $\theta = 1.5$; $\bar{S} = 200\,000$ \$, $\bar{\Omega} = 100\,000$ \$, $\bar{n} = 50$ изделий

Выражение для затрат производителя j -го товара (6.7) однозначно определяет неявную обратную функцию $n_j = \hat{n}(S_j | \lambda, \theta, \bar{S}_j, \bar{\Omega}_j, \bar{n}_j)$, которая представляет собой универсальный вид производственной функции.

Графический вид производственной функции $n_j = \hat{n}(S | \lambda, \theta, \bar{S}, \bar{\Omega}, \bar{n})$ показан на рис.7. Производная полных затрат производителя j -го товара

(6.7) по ζ_j равна: $(S_j)'_{\zeta_j} = \lambda^2 \theta \bar{\Omega}_j \sum_{k=2}^{\infty} [(k-1)(\lambda \zeta_j)^{k-2}] / (k!)^2$.
(6.8)

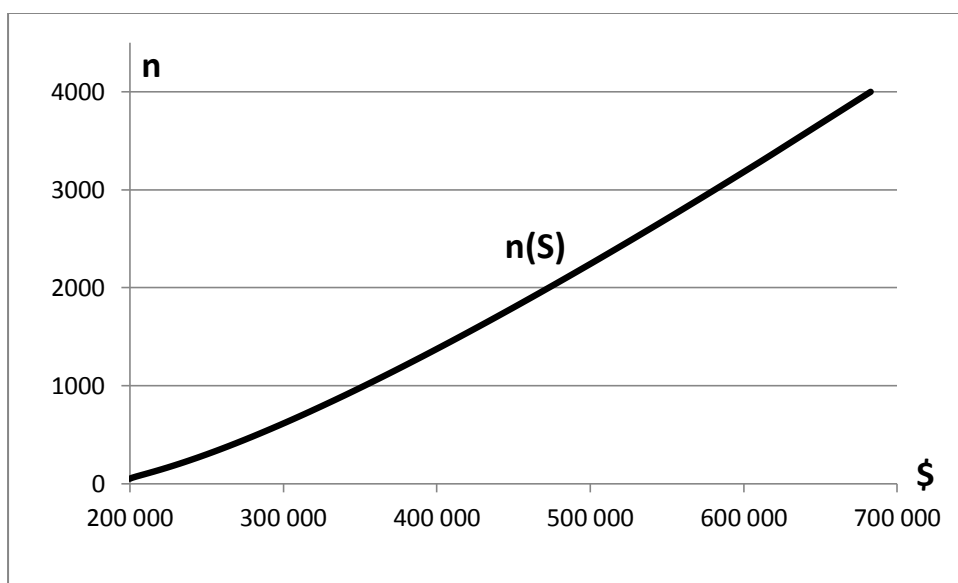


Рис.7. Вид производственной функции $n_j = \hat{n}(S | \lambda, \theta, \bar{S}, \bar{\Omega}, \bar{n})$
при $\lambda = 1.2$, $\theta = 1.5$; $\bar{S} = 200\,000$ \$, $\bar{\Omega} = 100\,000$ \$, $\bar{n} = 50$ изделий

Используя выражения (5.6) и (6.6), для величины стоимости j -го товара на заготовительном рынке получаем соотношение вида

$$\tilde{V}_j = \bar{S}_j + \theta \bar{\Omega}_j \sum_{k=2}^{\infty} (\lambda \zeta_j)^k / [k(k!)^2]. \quad (6.9)$$

7. Характеристики оптовых (заготовительных) рынков.

Ценность j -го товара на заготовительном рынке согласно соотношению (5.8) равна:

$$\tilde{U}_j = \bar{S}_j + \theta \bar{\Omega}_j \sum_{k=1}^{\infty} (\lambda \zeta_j)^k / (k!)^2 = \bar{S}_j + \theta \bar{\Omega}_j [I_0(2\sqrt{\lambda \zeta_j}) - 1]. \quad (7.1)$$

Графический вид функций $\tilde{V}(n)$ и $\tilde{U}(n)$ приведен на рис.8. Оптовая цена (производителя) j -го товара на заготовительном рынке имеет вид

$$\tilde{p}_j = \tilde{V}_j / n_j = (e^{-\zeta_j} / \bar{n}_j) \{ \bar{S}_j + \theta \bar{\Omega}_j \sum_{k=1}^{\infty} (\lambda \zeta_j)^k / [k(k!)^2] \}. \quad (7.2)$$

Производная цены производителя каждого товара по спросу на него выражается в виде

$$\begin{aligned} d\tilde{p}_j / dn_j &= (\theta \lambda \bar{\Omega}_j / n_j) \sum_{k=1}^{+\infty} [(\lambda \zeta_j)^{k-1} / (k!)^2] - \\ &- n_j^{-2} \{ \bar{S}_j + \theta \bar{\Omega}_j \sum_{k=1}^{\infty} (\lambda \zeta_j)^k / [k(k!)^2] \}. \end{aligned} \quad (7.3)$$

Графический вид функций цены $\tilde{p}(n)$ производителя и её производной $p'_n(n)$ показан на рис. 9. На рисунке видно, что производная $p'_n(n)$ имеет при больших значениях продаж горизонтальную асимптоту. Это ситуация перепроизводства товаров, когда рынок перенасыщен и снижение цены уже не ведет к росту потребления товара, что соответствует условию вида

$$\theta \lambda n_j \bar{\Omega}_j \sum_{k=0}^{+\infty} [(\lambda \zeta_j)^{k-1} / (k!)^2] \cong \bar{S}_j + \theta \bar{\Omega}_j \sum_{k=1}^{\infty} (\lambda \zeta_j)^k / [k(k!)^2].$$

Потребительский излишек продавца j -го товара на заготовительном рынке (где он является покупателем) равен:

$$\tilde{W}_j = \tilde{U}_j - \tilde{V}_j = \theta \bar{\Omega}_j \sum_{k=2}^{\infty} [(k-1) (\lambda \zeta_j)^k] / [k(k!)^2]. \quad (7.4)$$

Но, с учетом (5.9) и (6.8), для $\tilde{W}(\zeta_j)$ справедливо выражение вида

$$\tilde{W}_j = \int_0^{\zeta_j} x \tilde{S}'(x) dx = \theta \bar{\Omega}_j \sum_{k=2}^{\infty} [(k-1) (\lambda \zeta_j)^k] / [k(k!)^2]. \quad (7.5)$$

Совпадение значений (7.4) и (7.5) для излишка потребителя на заготовительном рынке *доказывает справедливость принятой гипотезы* (5.8-9).

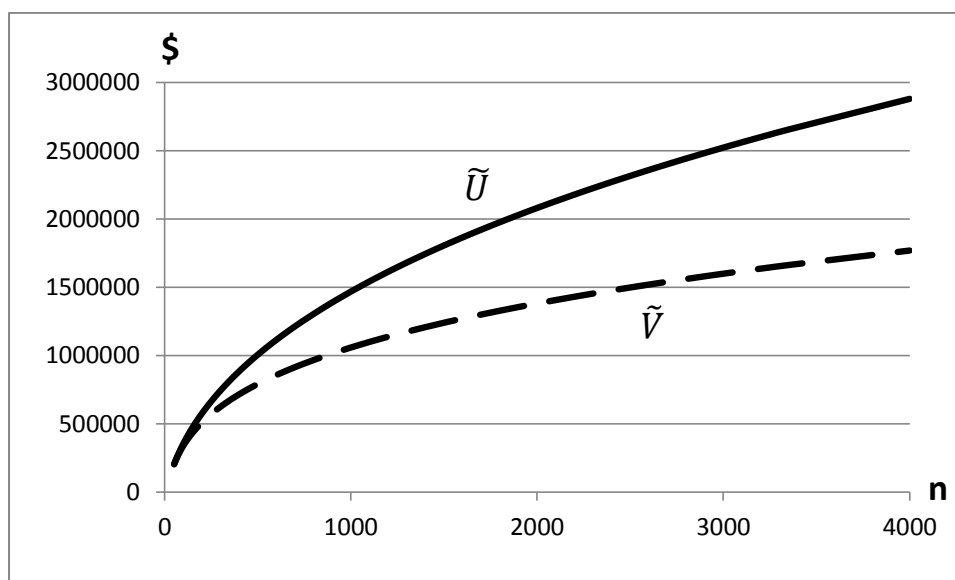


Рис.8. Вид функций стоимости $\tilde{V}(n)$ и ценности $\tilde{U}(n)$ товара для совокупного продавца (при $\lambda = 1.2$, $\theta = 1.5$; $\bar{S} = 200\,000$ \$, $\bar{\Omega} = 100\,000$ \$, $\bar{n} = 50$ изделий)

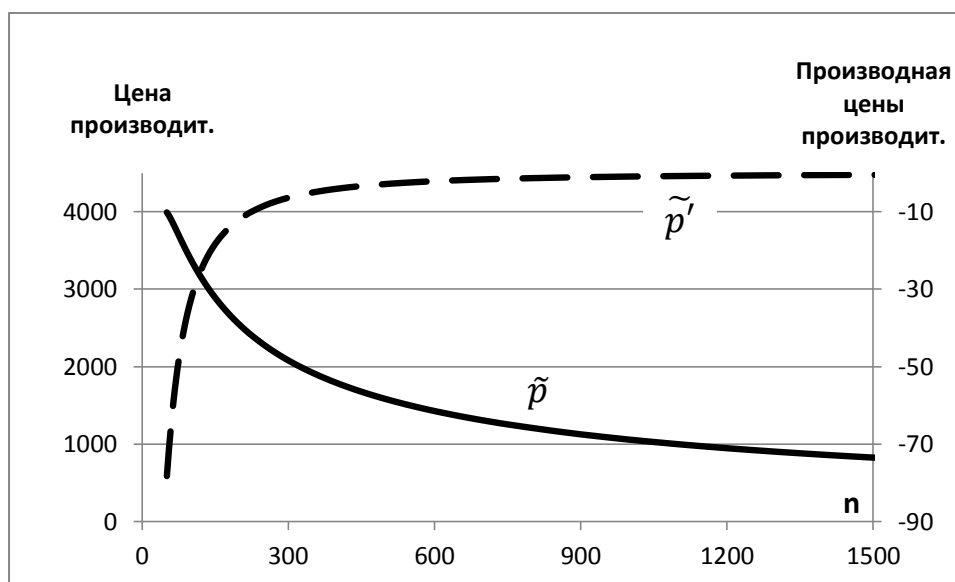


Рис.9. Вид функций цены товара $\tilde{p}(n)$ производителя и её производной $\tilde{p}'(n)$ по совокупному спросу на оптовом заготовительном рынке (при $\lambda = 1.2$, $\theta = 1.5$; $\bar{S} = 200\,000$ \$, $\bar{\Omega} = 100\,000$ \$, $\bar{n} = 50$ изделий)

Прибыль производителя j -го товара вычисляется в виде

$$\tilde{P}_j = \tilde{V}_j - S_j = \theta \bar{\Omega}_j \left\{ \sum_{k=2}^{\infty} [(k^2 - \lambda k + 1) (\lambda \zeta_j)^{k-1}] / (k!)^2 \right\} - \lambda. \quad (7.6)$$

Графический вид функций $\tilde{W}(n)$ и $\tilde{P}(n)$ приведен на рис. 10. На рисунке видно, что, начиная с некоторого объема продаж, рынок становится полностью насыщенным. Это влечет то, что снижение цен не приводит к

повышению уровня продаж. В таких ситуациях дальнейшее увеличение прибыли производителя может связываться только с модернизацией производства (что математически означает изменение параметров $\bar{n}_j$ и $\bar{S}_j$).

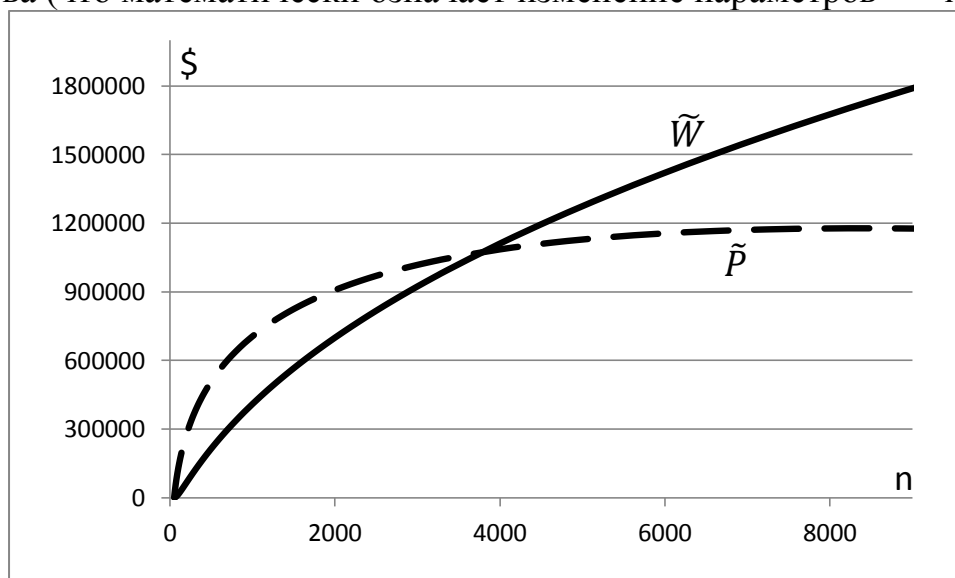


Рис.10. Вид функций излишка потребителя $\tilde{W}^{(n)}$ совокупного продавца и прибыли $\tilde{P}^{(n)}$ совокупного производителя на оптовом заготовительном рынке
(при $\lambda = 1.2$, $\theta = 1.5$; $\bar{S} = 200\,000$ \$, $\bar{\Omega} = 100\,000$ \$, $\bar{n} = 50$ изделий)

Совокупные издержки продавцов на розничном рынке можно представить двояко:

$$\Omega_j = \bar{\Omega}_j + \tilde{\Omega}(n_j) = \tilde{V}(n_j) + Q(n_j) = \tilde{V}(n_j) + \bar{Q}_j + \tilde{Q}(n_j), \quad (7.7)$$

где $\tilde{V}(n_j)$ - сумма, которую продавец заплатил за j -й товар производителю, а $Q(n_j)$ - его прочие собственные издержки, которые, как обычно, разделим на постоянные и переменные: $Q(n_j) = \bar{Q}_j + \tilde{Q}(n_j)$. Откуда получаем:

$$\bar{\Omega}_j + \lambda \bar{\Omega}_j \sum_{k=0}^{\infty} (\lambda \zeta_j)^k / [k!(k+1)!] = \bar{S}_j + \bar{Q}_j + \tilde{Q}_j + \theta \bar{\Omega}_j \sum_{k=1}^{\infty} (\lambda \zeta_j)^k / [k!(k+1)!]. \quad (7.8)$$

В результате приходим к выводу, что верны соотношения вида

$$\begin{cases} \bar{Q}_j = (1 + \lambda) \bar{\Omega}_j - \bar{S}_j; \\ \tilde{Q}_j = \bar{\Omega}_j \sum_{k=1}^{\infty} [(k(\lambda - \theta) - \theta)(\lambda \zeta_j)^k] / [k!k!(k+1)!]. \end{cases} \quad (7.9)$$

Соотношения (7.9) определяют величины постоянных и переменных издержек продавца j -го товара за вычетом тех затрат $\tilde{V}(n_j)$, которые связаны

с его покупкой n_j единиц j -го товара у производителя на оптовом заготовительном рынке.

Заключение

В работе предложен нетрадиционный подход к анализу потребительских рынков, позволяющий количественно рассмотреть процессы потребления, торговли и производства с единых позиций. Развитием работы в рамках предложенного подхода, должны стать, во-первых, разработка эконометрической методики [1,4,12], которая свяжет параметры потребительских рынков с отчетной и торговой статистикой. Во-вторых, от количественного описания стационарных потребительских рынков нужно перейти к исследованию динамики потребления товаров в ее взаимосвязи с изменением параметров производства и торговли. Это позволит не только оценить изменения характеристик потребительских рынков, но и даст возможность получить выражения для тех параметров, которые без анализа динамики потребления и производства исследовать вообще бессмысленно (например, эластичность совокупного спроса и затрат продавцов, предельные нормы замены товаров и другие подобные характеристики рынка).

Использованные источники:

1. Айвазян С.А., Мхитарян В.С. Прикладная статистика и основы эконометрики. М.: Юнити, 1998.
2. Аристотель. Никомахова этика. В кн.: *Философы Греции*. Сер. «Антология мысли». М.: Эксмо-пресс, 1999, 793-1026.
3. Арсенин В.Я. Методы математической физики и специальные функции. М.: Наука, 1974.
4. Вербик М. Путеводитель по современной эконометрике / Пер. с англ. М.: Научная книга, 2008.
5. Горбунов В.К. Математическая модель потребительского спроса. М.: Экономика, 2004.
6. Зайцев Ф.В., Полянин А.Д. Справочник по нелинейным обыкновенным дифференциальным уравнениям. М.: Факториал, 1997.
7. Ковалев С.В. Экономическая математика. М.: Крокус, 2010.
8. Кратцер А., Франц В. Трансцендентные функции / Пер. с англ. М.: ИЛ, 1963.
9. Кузнецов Д.С. Специальные функции. М.: Высшая школа, 1962.
10. Лебедев Н.Н. Специальные функции и их приложения. М.: Физматгиз, 1963.
11. Люк Ю. Специальные математические функции и их аппроксимации / Пер. с англ. М.: Мир, 1980.
12. Мхитарян В.С., Архипова М.Ю. и др. Эконометрика. М.: Проспект, 2011.
13. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика / Пер. с англ. М.: Дело, 2000.
14. Слуцкий Е.Е. К вопросу сбалансированного бюджета потребителя. В кн.:

Народнохозяйственные модели: теоретические вопросы потребления. М.: изд. АН СССР, 1963 (1915, переиздание).

15. Хикс Дж. Стоимость и капитал / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1993 (1939, переиздание).

16. Уайльд Д. Методы поиска экстремума / Пер. с англ. М.: Наука, 1967.

17. Уиттекер Э.Т., Ватсон Дж.Н. Курс современного анализа, том II. / Пер. с англ. М.: Физматгиз, 1963.

18. Черепанов Е.В. Нетрадиционные вероятностно-статистические методы для социально-экономических и социологических исследований. М.: Спутник Плюс, 2012.

19. Черепанов Е.В. Критерии оптимизации структуры потребления на многотоварных рынках. В кн.: *Математико-статистический анализ социально-экономических процессов.* Межвузовский сборник научных трудов, вып. 10. М.: Государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ), 2013, 117-122.

20. Черепанов Е.В. Математическое моделирование неоднородных совокупностей экономических данных. М.: Государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ), 2013.

21. Черепанов Е.В. Математическое описание многотоварного потребительского рынка. В кн.: *Научная дискуссия: вопросы экономики и управления.* Материалы XI Международной научно-практической конференции. М.: Международный центр науки и образования, 2013, 105-114.

22. Черепанов Е.В. О количественном описании монопольного потребительского рынка // *Гуманитарные и социальные науки*, 2013, 1, 107-117. (http://www.hses-online.ru/2013/01/08_00_05/12.pdf).

23. Черепанов Е.В. Функция совокупного спроса и количественные взаимосвязи показателей потребительского рынка. В кн.: *Математико-статистический анализ социально-экономических процессов.* Межвуз. сборник научных трудов, вып. 11. М.: Государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ), 2014, 133-137.

24. Черепанов Е.В. Универсальный вид производственной функции. В кн.: *Математико-статистический анализ социально-экономических процессов.* Межвузовский сборник научных трудов, вып. 12. М.: Государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ), 2015, 147-155.

25. Янке Е., Эмде Ф., Леш Ф. Специальные функции / Пер. с нем. М.: Наука, 1977.

26. Dupuit J. De la mesure de l'utilite des travaux publics // *Annales des ponts et chaussees*, 1844, VIII, ser. 2, 332-375.

27. Jevons W.S. Notice of a general mathematical theory of political economy. – British Assoc. For the Advancement of Science. Report of the 32 Meeting Transaction of the Sections. L.J. Murray, 1862, 158-159.

28. Jevons W.S. Brief of a general mathematical theory of political economy //

Journal of the Statistical Society of London, 1866, XXIX, № 2, 282-287.

29. Simon H. Theories of decision-making in economics and behavioral science // *Microeconomics: Selected Reading*. Ed. by E. Mansfield. N.Y., 1971.

30. Viner J. Cost curves and supply curves. In: *«Readings in Price Theory»*. Homewood, 1952.

Черепанов Е.В., к.т.н.

доцент

Национальный Исследовательский Университет

«Московский авиационный институт (МАИ)»

Россия, г. Москва

ВЫБОРОЧНЫЙ МЕТОД ДЛЯ НЕСЧЕТНЫХ МНОЖЕСТВ

Теоретической базой выборочного метода служит гипергеометрическое распределение, которое для больших совокупностей без заметной потери точности может быть заменено полиномиальным распределением. Но на практике иногда приходится исследовать несчетные совокупности, описанные непрерывными показателями. Изучение выборочного метода для таких ситуаций сегодня выполнено в незначительном объеме, не смотря на большое прикладное значение указанной проблемы. Предлагаемая статья посвящена тому, чтобы отчасти восполнить этот пробел в стохастическом обосновании выборочного метода.

Ключевые слова: несчетное множество, выборочный метод, мода и моменты распределения гипергеометрическое и полиномиальное распределения, распределение Дирихле, гамма-распределение.

Введение

С развитием рыночной экономики в России резко изменился характер экономических отношений между субъектами хозяйствования, отношение населения к собственности, а производителей - к активам, условиям аренды и правилам налогообложения. Сегодня у органов власти всех уровней значительно усилилась потребность в объективной, полной и оперативно получаемой управленческой информации. Основными источниками данных о социальном, экономическом и демографическом положении страны служат результаты выборочных обследований населения и домашних хозяйств.

В сферах разработки новых технологий и изделий техники, процессах промышленного производства и торговли для эффективного и рационального управления требуется обработка очень больших информационных массивов. И именно на основе выборочных обследований проводят маркетинговые исследования, изучают качество проектируемых и производимых технических систем и технологий, поступивших в продажу товаров, эффективность ценообразования и новых форм торговли, потребительский спрос и предпочтения населения по различным видам товаров и услуг.

Сегодня Федеральная служба государственной статистики проводит

регулярные выборочные обследования занятости и безработицы населения, бюджетов домохозяйств, обследования по вопросам экономической активности населения и его потребительских ожиданий. В ближайшие годы планируется значительно расширить систему регулярных выборочных обследований, добавив в нее мониторинг по ряду актуальных социально-экономических и общественных проблем.

Это обуславливает необходимость всё более широкого использования выборочного метода в социально-экономических исследованиях, основу которого составляет закон больших чисел. Но, он жестко требует наличия *большого* выборочного ансамбля наблюдений, *случайным* образом отобранных из *однородной* генеральной совокупности. А в реальности любой социум всегда является неоднородным множеством, структурированным по различным классификациям (номинальным шкалам).

Выборочный метод из *конечной однородной совокупности* теоретически основан на многомерном гипергеометрическом распределении (МГТР) вероятностей. Но, если объем случайной выборки m составляет менее 10% от мощности исследуемой совокупности [1, с.104], то без заметного ущерба для точности результатов оценивания можно использовать не МГТР, а полиномиальное распределение.

Для работы с *неоднородными (структурированными) совокупностями* конечной мощности автором был предложен аппарат, основанный на случайных выборках данных, подчиненных обобщениям полиномиального распределения (ПР) и МГТР [2-4]. Но, при решении ряда задач мы вынуждены работать с большими совокупностями, которые обладают несчетной мощностью и описываются непрерывными показателями. Эта проблема, имеющая серьезное теоретическое и прикладное значение, на сегодня исследована лишь весьма частично. Для частичного решения этой актуальнейшей проблемы и предлагается настоящая публикация.

1. Непрерывное полиномиальное распределение (НПР)

Многомерная серия из m испытаний Бернулли при r вариантах исхода опытов, описывается [1, п.6.4.1] полиномиальным распределением (ПР) вида

$$por(\vec{m}|m) = \Gamma(m+1) \prod_{j=1}^r \theta_j^{m_j} / \Gamma(m_j + 1),$$

где θ_j - априорная вероятность j -го варианта исхода в опыте, а m_j ($j = \overline{1, r}$) - определяют количество j -х вариантов исхода в серии из m опытов, $\Gamma(x)$ - гамма-функция [5, гл.V] от действительного аргумента. Подразумевается:

$$\sum_{j=1}^r m_j = m; \quad \sum_{j=1}^r \theta_j = 1. \quad (1.1)$$

Пусть в $(m+1)$ -м опыте наблюдается j -й исход. Тогда, учитывая, что (при $x > 0$) $\Gamma(x+1) = x \Gamma(x)$ [5, V], запишем следующее распределение:

$$\begin{aligned}
& por(\vec{m} \setminus m_j, m_j + 1 | m + 1) = \\
& = \frac{\theta_j^{m_j+1} \Gamma(m+2)}{\Gamma(m_j+2)} \prod_{k \neq j}^r \frac{\theta_k^{m_k}}{\Gamma(m_k+1)} = \frac{\theta_j(m+1)}{(m_j+1)} por(\vec{m} | m)
\end{aligned}$$

С учетом того, что $1 \ll m_j \leq m$, можно записать, что первая конечная разность по j -й переменной для ПР приближенно равна

$$\Delta_j [por(\vec{m} | m)] \cong \left(m \theta_j / m_j - 1 \right) por(\vec{m} | m) \quad (1.2)$$

Конечные разности вида (1.2) являются прямыми дискретными аналогами частных производных соответствующих порядков [6]. В силу чего, при $\Delta m_j \rightarrow 0$, правомерно считать, что

$$\Delta_j por(\vec{m} | m) \rightarrow \partial [chr(\vec{n} | n)] / \partial n_j$$

Здесь следует акцентированно подчеркнуть, что компоненты вектора $\vec{m} = (m_1, m_2, \dots, m_r)$ - натуральные числа, а компоненты вектора $\vec{n} = (n_1, n_2, \dots, n_r)$ - любые положительные действительные числа.

Используя выражение (1.2), получаем уравнение:

$$\partial \ln chr(\vec{n} | n) / \partial n_j = n \theta_j / n_j - 1 \Rightarrow$$

$$chr(\vec{n} | n) = C_j e^{-n_j} n_j^{n \theta_j}; \quad \partial C_j / \partial n_j = 0 \neq \partial C_j / \partial n_k, k \neq j.$$

Назовем $chr(\vec{n} | n)$ функцией плотности вероятностей (ФПВ) r -мерного непрерывного полиномиального распределения (НПР). По смыслу ФПВ $chr(\vec{n} | n)$ априори симметрична по всем своим аргументам, что, с

учетом соотношения $\sum_{j=1}^r n_j = n$, позволяет записать:

$$chr(\vec{n} | n) = C e^{-n} \prod_{j=1}^r n_j^{\alpha_j - 1}; \quad \alpha_j = n \theta_j + 1, \quad j = \overline{1, r}. \quad (1.3)$$

Неизвестное значение константы C распределения (1.3) найдем из условия нормировки функции распределения (ФР) НПР к единице:

$$\begin{aligned}
1 = & C e^{-n} \int_0^n x_1^{\alpha_1 - 1} dx_1 \int_0^{n-x_1} x_2^{\alpha_2 - 1} dx_2 \dots \\
& \dots \int_0^{n-\sum_{k=1}^{r-3} x_k} x_{r-2}^{\alpha_{r-2} - 1} dx_{r-2} \int_0^{n-\sum_{k=1}^{r-2} x_k} x_{r-1}^{\alpha_{r-1} - 1} (n - \sum_{k=1}^{r-1} x_k)^{\alpha_r - 1} dx_{r-1}.
\end{aligned} \quad (1.4)$$

Используя соотношение вида [7, п.2.2.5.1]

$$\int_0^n x^{\alpha-1} (n-x)^{\beta-1} dx = n^{\alpha+\beta-1} B(\alpha, \beta); \quad \alpha, \beta > 0, \quad (1.5)$$

где $B(\alpha, \beta)$ – бета-функция, выражаемая [5, V.A.3] в виде

$$B(\alpha, \beta) = \int_0^1 t^{\alpha-1} (1-t)^{\beta-1} dt = \Gamma(\alpha)\Gamma(\beta)/\Gamma(\alpha+\beta); \quad \alpha, \beta > 0,$$

путем последовательного интегрирования соотношения (1.4) получаем:

$$1 = \frac{C}{e^n} \frac{\prod_{k=2}^r \Gamma(\alpha_k)}{\Gamma(\sum_{k=2}^r \alpha_k)} \int_0^n x_1^{\alpha_1-1} (n-x_1)^{\sum_{k=2}^r \alpha_k-1} dx_1 = \frac{C n^{\alpha_0-1}}{e^n} \frac{\prod_{k=1}^r \Gamma(\alpha_k)}{\Gamma(\alpha_0)}, \quad (1.6)$$

где $\alpha_j = n\theta_j + 1, \quad j = \overline{1, r} \Rightarrow \alpha_0 = \sum_{j=1}^r \alpha_j = n+r$.

Но тогда ФПВ НПР, с учетом соотношений (1.3) и (1.6), записывается в виде

$$chr(\vec{n} | n) = \frac{\Gamma(\alpha_0)}{n^{\alpha_0-1}} \prod_{j=1}^r \frac{n_j^{\alpha_j-1}}{\Gamma(\alpha_j)} = \frac{\Gamma(n+r)}{n^{n+r}} \prod_{j=1}^r \frac{n_j^{n\theta_j}}{\theta_j \Gamma(n\theta_j)}. \quad (1.7)$$

Для соответствующей функции распределения (ФР) можно записать:

$$\begin{aligned} Chr(\vec{n} | \vec{\alpha}, n) &= \frac{\Gamma(\alpha_0)}{n^{\alpha_0-1}} \int_0^{n_1} \frac{x_1^{\alpha_1-1}}{\Gamma(\alpha_1)} dx_1 \int_0^{n_2} \frac{x_2^{\alpha_2-1}}{\Gamma(\alpha_2)} dx_2 \dots \\ &\dots \int_0^{n_{r-2}} \frac{x_{r-2}^{\alpha_{r-2}-1}}{\Gamma(\alpha_{r-2})} dx_{r-2} \int_0^{n_{r-1}} \frac{x_{r-1}^{\alpha_{r-1}-1} (n - \sum_{k=1}^{r-1} x_k)^{\alpha_r-1}}{\Gamma(\alpha_{r-1}) \Gamma(\alpha_r)} dx_{r-1} = \\ &= \Gamma(\alpha_0) \int_0^{\xi_1} \frac{t_1^{\alpha_1-1}}{\Gamma(\alpha_1)} dt_1 \dots \int_0^{\xi_{r-1}} \frac{t_{r-1}^{\alpha_{r-1}-1} (1 - \sum_{k=1}^{r-1} t_k)^{\alpha_r-1}}{\Gamma(\alpha_{r-1}) \Gamma(\alpha_r)} dt_{r-1} = Dir(\vec{\xi} | \vec{\alpha}) \end{aligned} \quad (1.8)$$

где случайный вектор $\vec{\xi} = \{\xi_1, \dots, \xi_m\}$ определен в виде

$$\xi_j = n_j / n, \quad j = \overline{1, m}; \quad \sum_{k=1}^r n_k = n \Rightarrow \sum_{k=1}^r \xi_k = 1.$$

В правой части выражения (1.8) стоит функция распределения (ФР) Дирихле [8]. ФПВ r -мерного распределения Дирихле имеет вид³¹

$$dir(\vec{\xi} | \vec{\alpha}) = \Gamma(\alpha_0) \prod_{j=1}^r [\xi_j^{\alpha_j-1} / \Gamma(\alpha_j)], \quad \vec{\alpha}, \vec{\xi} \in \mathfrak{R}_r^{\oplus}. \quad (1.9)$$

³¹ Отметим, что в известном справочнике [1, с. 130] в описание распределения Дирихле вкрались опечатки. В связи с чем этот материал справочника требует уточнений.

Если непрерывная среда имеет структуру из r составляющих, то в случайной «выборке» объёма n этой среды *абсолютные объёмы различных составляющих* подчинены НБР с ФПВ вида (1.7). Если же рассматривается распределение *долей* различных составляющих, его описывает распределение Дирихле (1.9). Проиллюстрируем сказанное на примере использования этих распределений в задаче контроля качества алкогольной продукции.

Пример 1. В данном сорте водочной продукции должно содержаться $100\theta_1\%$ воды, $100\theta_2\%$ - этилового спирта, а остальное – допустимый процент примесей. Взята проба объёмом n миллилитров этой продукции. НБР $ch3(\vec{n}|n)$ определяет вероятность *абсолютных значений* n_1, n_2 и $n_3 = n - n_1 - n_2$ фактически обнаруженных в пробе составляющих этой водки, а распределение Дирихле с фпв $di3(\vec{\xi})$ - вероятность фактически зарегистрированных *долей* ξ_1, ξ_2 и $\xi_3 = 1 - \xi_1 - \xi_2$ этих составляющих.

Замечание. Очевидно, что ФПВ $chr(\vec{n}|\vec{\alpha}, n)$ вида (1.7) можно практически тривиально получить из ФПВ РД на основе соотношения (1.8). Значительно более сложный и «громоздкий» путь получения ФПВ $chr(\vec{n}|\vec{\alpha}, n)$, избранный автором, связан с тем, что из РД не удастся связать вектор $\vec{\alpha}$ с априорными частотами $\vec{\theta}$ и выявить зависимость $\alpha_0 = n + r$. А это важно практически, с позиций построения статистических оценок.

2. Параметры НБР

Непрерывное биномиальное распределение (НБР) имеет ФПВ:

$$ch(n_j | n) = \frac{n_j^{\alpha_j - 1}}{n^{\alpha_0 - 1}} \frac{(n - n_j)^{\alpha_0 - \alpha_j - 1}}{B(\alpha_j, \alpha_0 - \alpha_j)}; \quad j = \overline{1, r}. \quad (2.1)$$

ФР НБР имеет вид

$$Ch(n_j | n) = \int_0^{n_j} \frac{x^{\alpha_j - 1}}{n^{\alpha_0 - 1}} \frac{(n - x)^{\alpha_0 - \alpha_j - 1}}{B(\alpha_j, \alpha_0 - \alpha_j)}; \quad 0 \leq n_j \leq n. \quad (2.2)$$

Используя выражения (1.5) и (2.1), несложно получить выражения для математических ожиданий

$$M(n_j | n) = \frac{\alpha_j n}{\alpha_0} = \frac{n(n\theta_j + 1)}{n + r}; \quad j = \overline{1, r}. \quad (2.3)$$

и дисперсий

$$D(n_j | n) = \frac{\alpha_j}{\alpha_0^2} \frac{n^2}{\alpha_0 + 1} = \frac{n^3(n\theta_j + 1)(n(1 - \theta_j) + r - 1)}{(n + r + 1)(n + r)^2}.$$

(2.4)

компонент случайного вектора $\vec{n}$, который подчинен НПР.

Значения смешанных нецентральных моментов между компонентами $\vec{n}$, используя выражения (1.5) и (1.7), вычисляются в виде

$$M(n_i, n_j | n) = \frac{\alpha_i \alpha_j n^2}{\alpha_0 (\alpha_0 + 1)} = \frac{(n\theta_i + 1)(n\theta_j + 1)n^2}{(n+r+1)(n+r)}. \quad (2.5)$$

С помощью выражений (2.3) и (2.5) находим значение ковариаций вида

$$\text{Cov}(n_i, n_j | n) = \frac{-\alpha_i \alpha_j n^2}{(1 + \alpha_0) \alpha_0^2} = -\frac{(n\theta_i + 1)(n\theta_j + 1)n^2}{(n+r+1)(n+r)^2}; \quad i \neq j. \quad (2.6)$$

Для определения мод компонент вектора $\vec{\xi}$, подчиненного РД,

$$\partial(\text{dir} \vec{\xi}) / \partial \xi_j = 0 \Rightarrow (\alpha_j - 1) \left(1 - \sum_{k=1}^{r-1} \xi_k\right) = \xi_j (\alpha_r - 1); \quad j = \overline{1, r-1}.$$

запишем

Просуммировав это выражение по j , получим соотношение вида

$$(\alpha_j - 1) \xi_r = \xi_j (\alpha_r - 1) \Rightarrow (\alpha_0 - r) \xi_r = \alpha_r - 1. \quad (2.7)$$

В силу произвольной нумерации компонент вектора $\vec{\xi}$, точки максимума ξ_j компонент вектора $\vec{\xi}$ определяются в виде

$$\xi_j = (\alpha_j - 1) / (\alpha_0 - r) = n\theta_j / n = \theta_j; \quad j = \overline{1, r}. \quad (2.8)$$

Понятно, что моды компонент ξ_j вектора $\vec{\xi}$ равны долям соответствующих структурных составляющих во всей изучаемой неоднородной и непрерывной среде: $\xi_j = \theta_j; \quad j = \overline{1, r}$. Из (2.8) ясно, что

мода η_j случайной величины n_j , подчиненной НПР, имеет вид

$$\eta_j = Mo(n_j | n) = \theta_j n; \quad j = \overline{1, r}. \quad (2.9)$$

3. Статистические оценки параметров НПР

$$\frac{n_j}{n} \cong \frac{n\theta_j + 1}{n+r}; \quad j = \overline{1, r}.$$

Из (2.3) разумно предположить, что

Тогда оценку доли j -й составляющей среды можно записать в виде

$$\hat{\theta}_j = \frac{n_j}{n} \left(1 + \frac{r}{n}\right) - \frac{1}{n}; \quad j = \overline{1, r}. \quad (3.2)$$

Оценка (3.2) является несмещенной

$$M(\hat{\theta}_j) = \left(1 + \frac{r}{n}\right) \frac{M(n_j)}{n} - \frac{1}{n} = \theta_j + \frac{1}{n} - \frac{1}{n} = \theta_j; \quad j = \overline{1, r} \quad (3.3)$$

$$n \gg r \Rightarrow \hat{\theta}_j \cong \frac{n_j}{n} \xrightarrow{n \rightarrow \infty} \theta_j; \quad j = \overline{1, r} \quad (3.4)$$

и состоятельной

оценкой доли j -й составляющей среды. Ее дисперсия равна:

$$D(\hat{\theta}_j) = \left(1 + \frac{r}{n}\right)^2 \frac{D(n_j)}{n^2} = \frac{(n\hat{\theta}_j + 1)(n(1 - \hat{\theta}_j) + r - 1)}{n^2(n + r + 1)}; \quad j = \overline{1, r}. \quad (3.5)$$

Оценка (3.2) асимптотически эффективна:

$$n \gg r \Rightarrow D(\hat{\theta}_j) \cong \hat{\theta}_j(1 - \hat{\theta}_j)/n \xrightarrow{n \rightarrow \infty} 0; \quad j = \overline{1, r}. \quad (3.6)$$

Представляет интерес оценка моды каждой из компонент вектора $\vec{n}$. С учетом (2.9) и (3.2) её естественно записать в виде:

$$\hat{\eta}_j = n_j(1 + r/n) - 1; \quad j = \overline{1, r}. \quad (3.7)$$

Оценка (3.7) является несмещенной:

$$M(\hat{\eta}_j) = (1 + r/n)M(n_j) - 1 = n\theta_j; \quad j = \overline{1, r}. \quad (3.8)$$

А ее дисперсия вычисляется в виде

$$D(\hat{\eta}_j) = \frac{(n\theta_j + 1)[n(1 - \theta_j) + r - 1]}{n + r + 1}; \quad j = \overline{1, r}. \quad (3.9)$$

При больших n дисперсия (3.9) приближенно равна

$$D(\hat{\eta}_j) \cong n\theta_j(1 - \theta_j).$$

Пример 2. В 2011 г. проводилась работа по комплексному исследованию казачества Северного Кавказа, имевшая официальный статус «социально значимой» (Распоряжение Президента РФ от 08.05.2010 г. № 300–рп). В работе, руководителем и непосредственным участником которой был автор, изучалось реестровое и нереестровое Донское, Кубанское, Ставропольское и Терское казачество.

Работа проводилась в Краснодарском и Ставропольском краях, Ростовской области, республиках Адыгея и Кабардино-Балкария.

Казачество Юга России насчитывает порядка 5 млн. человек. Это, конечно, не несчетное множество, но для таких больших совокупностей можно использовать выше изложенный аппарат. Случайная выборка казаков составила 2994 человека.

В числе многого прочего, нас интересовала самооценка казаками их

материального положения. В таблице 1 приведены соответствующие оценки (для всего казачества).

Оценки I типа (см. [9, с.42]) получены на основе «тонкого» анализа выборочных данных с учетом информации по структуре казачества Юга России из органов Росстата (см. [3; 4, гл.3]). Гарантированная погрешность этих оценок не превышает 1 %. Оценки типа II – это оценки вида (3.2) из настоящей статьи. Результаты даны в %-х от всех казаков Юга России.

Таблица 1. Распределение самооценок материального положения казачества

Самооценки казаками Юга России своего материального положения	Оценка I	Оценка II	Разница (в %)
Денежных средств хватает на продукты питания и одежду, оплату ЖКХ	73.0	71.4	1.6
Денежных средств хватает и на покупку крупной бытовой техники	7.5	9.2	1.7
Денежных средств хватает на всё, кроме приобретения недвижимости	15.9	17.3	1.4
Никаких материальных затруднений не испытываю	2.2	1.6	0.6
Затруднились ответить	1.4	0.5	0.9

Как видно из данных таблицы, различие двух типов оценок составляет порядка 1.5 % от численности всего казачества Северного Кавказа. Таким образом, есть основания считать, что изложенный выше аппарат пригоден для его использования на конечных (но очень больших) множествах, когда дискретные переменные допустимо рассматривать как непрерывные.

4. Структурированное ННР

Во многих случаях при работе с непрерывными аналогами полиномиального распределения значение n заранее неизвестно.

Примеры: (а) общее количество осадков за следующую неделю по районам области; (б) суммарный сбор зерновых с разбивкой по их сортам в следующем году; (в) число автомашин, которые продадут автосалоны Москвы за следующий месяц; (г) количество денег, которые будут сняты за следующий день со счетов в банке.

Продолжим рассмотрение предельного случая, когда изучаемая совокупность имеет несчетную мощность. Но на соотношение (1.3) теперь приходится *взглянуть иначе*, представив его в виде

$$chr(n, \vec{n} \setminus n_r) = \bar{C} e^{-n} \left(n - \sum_{k=1}^{r-1} n_k \right)^{\alpha_r - 1} \prod_{j=1}^{r-1} n_j^{\alpha_j - 1}. \quad (4.1)$$

В данной ситуации случайными величинами будут n и вектор n_j ($j = \overline{1, r-1}$). Из условия нормировки функции распределения (ФР)

$Chr(n, \vec{n} \setminus n_r)$ к единице, можно получить значение константы $\bar{C}$:

$$1 = \bar{C} \int_0^\infty e^{-n} dn \int_0^n x_1^{\alpha_1-1} dx_1 \int_0^{n-x_1} x_2^{\alpha_2-1} dx_2 \dots$$

$$\dots \int_0^{n-\sum_{k=1}^{r-3} x_k} x_{r-2}^{\alpha_{r-2}-1} dx_{r-2} \int_0^{n-\sum_{k=1}^{r-2} x_k} x_{r-1}^{\alpha_{r-1}-1} (n - \sum_{k=1}^{r-1} x_k)^{\alpha_r-1} dx_{r-1}.$$

Путем последовательного интегрирования, используя выражение (1.5), приходим к соотношениям вида

$$1 = \frac{\bar{C} \prod_{j=2}^r \Gamma(\alpha_j)}{\Gamma(\sum_{j=2}^r \alpha_j)} \int_0^\infty e^{-n} dn \int_0^n x^{\alpha_1-1} (n-x)^{\sum_{k=2}^r \alpha_k-1} dx =$$

$$= \frac{\bar{C} \prod_{j=1}^r \Gamma(\alpha_j)}{\Gamma(\alpha_0)} \int_0^\infty e^{-n} n^{\alpha_0-1} dn = \bar{C} \prod_{j=1}^r \Gamma(\alpha_j).$$

Тогда распределение (4.1) следует представить в виде

$$chr(n, \vec{n} \setminus n_r) = \frac{e^{-n}}{\Gamma(\alpha_r)} (n - \sum_{k=1}^{r-1} n_k)^{\alpha_r-1} \prod_{j=1}^{r-1} \frac{n_j^{\alpha_j-1}}{\Gamma(\alpha_j)}. \quad (4.2)$$

где, как и ранее, приняты обозначения:

$$\alpha_j = n\theta_j + 1; \alpha_0 = \sum_{j=1}^r \alpha_j = n + r.$$

Выражение (4.2) дает ФПВ *непрерывного структурированного полиномиального распределения* (НСПР). НСПР характеризует появление (за фиксированный промежуток времени) суммарного количества n случайных величин r типов, со структурой $\vec{n}$:

$$chr(n, \vec{n}) = e^{-n} \prod_{j=1}^r \frac{n_j^{\alpha_j-1}}{\Gamma(\alpha_j)} = e^{-n} \prod_{j=1}^r \frac{n_j^{n\theta_j}}{\Gamma(n\theta_j + 1)}. \quad (4.3)$$

Из (4.3) стало видно, что ФПВ двумерного НСПР (*непрерывного структурированного биномиального распределения* – НСБР) имеет вид

$$ch2(n, x) = \frac{e^{-n} x^{\alpha-1} (n-x)^{\alpha_0-\alpha+1}}{\Gamma(\alpha)\Gamma(\alpha_0-\alpha)} = \frac{e^{-n} x^{n\theta} (n-x)^{n(1-\theta)}}{\Gamma(n\theta+1)\Gamma(n-n\theta+1)}. \quad (4.3)$$

В рамках распределения (4.3) переменные n_j ($j = \overline{1, r}$) правомерно понимать как стохастически независимые. В самом деле:

$$\begin{aligned} chr(n, \vec{n}) &= chr(\vec{n}) = \prod_{j=1}^r ch(n_j) = \\ &= \prod_{j=1}^r \frac{e^{-n_j} n_j^{\alpha_j-1}}{\Gamma(\alpha_j)} = \prod_{j=1}^r \frac{e^{-n_j} n_j^{n\theta_j}}{\Gamma(n\theta_j+1)}. \end{aligned} \quad (4.5)$$

С учетом (4.5) моды и первые моменты НСПР имеют вид

$$\begin{aligned} \partial[chr(\vec{n})]/\partial n_j &= 0 \Rightarrow \tilde{n}_j = \alpha_j - 1 = n\theta_j, \quad j = \overline{1, r}; \\ \mu_j &= \int_0^\infty \frac{e^{-t} t^{\alpha_j}}{\Gamma(\alpha_j)} dt = \Gamma(\alpha_j+1)/\Gamma(\alpha_j) = \alpha_j = n\theta_j + 1; \\ \sigma_j^2 &= -\alpha_j^2 + \int_0^\infty \frac{e^{-t} t^{\alpha_j+1}}{\Gamma(\alpha_j)} dt = \alpha_j^2 + \alpha_j - \alpha_j^2 = \alpha_j = n\theta_j + 1. \end{aligned} \quad (4.6)$$

ФР НСПР имеет вид

$$Chr(n, \vec{n}) = \prod_{j=1}^r \int_0^{n_j} \frac{e^{-t} t^{\alpha_j-1}}{\Gamma(\alpha_j)} dt = \prod_{j=1}^r \frac{\gamma(\alpha_j, n_j)}{\Gamma(\alpha_j)}, \quad (4.7)$$

где $\gamma(\alpha, \beta)$ - неполная гамма-функция [5, V.C] вида

$$\gamma(\alpha, \beta) = \int_0^\beta e^{-t} t^{\alpha-1} dt; \quad \alpha, \beta > 0.$$

Представляет интерес распределение суммы r случайных величин n_j . Из соотношений (1.7) и (4.3) находим:

$$ch(n) = chr(n, \vec{n}) / chr(\vec{n} | n) = e^{-n} n^{\alpha_0-1} / \Gamma(\alpha_0); \quad \vec{n} \in \mathfrak{R}_r^\oplus. \quad (4.8)$$

Из выражения (4.8) видно, что $ch(n)$ представляет собой частный случай гамма-распределения [1, п.6.2.6]. Его мода и первые моменты равны: $\tilde{n} = Mo(n) = \alpha_0 - 1 = n + r - 1$;

$$\mu = \tilde{n} + 1 = \alpha_0 = n + r = \sigma^2. \quad (4.9)$$

Заключение

В работе сделано теоретическое обоснование выборочного метода для несчетных неоднородных совокупностей. При этом:

1. Получено *непрерывное полиномиальное распределение* (НПР) (1.7), которое является базовым для предложенного обобщения выборочного метода. Найдены первые моменты и мода НПР.

2. Используя полученные выражения для характеристик НПР, в

работе предложены несмещенные статистические оценки для параметров НПР. Исследованы свойства предложенных оценок.

3. Аппарат, связанный с НПР, может быть *наиболее эффективен в задачах анализа структуры неоднородных жидких и газообразных совокупностей*, в том числе – для анализа качества различной жидкой продукции, а также в экологических исследованиях.

4. В работе на примере реальных социально-экономических данных показано, что аппарат, основанный на использовании НПР, *может быть полезен в социологических и маркетинговых исследованиях*.

5. Получено (4.3) *непрерывное структурированное полиномиальное распределение* (НСПР), предназначенное для анализа ситуаций, в которых заранее неизвестна величина случайной выборки.

6. Получены математические выражения для первых моментов и моды НСПР, позволяющие построить выборочные оценки. Этот аппарат может быть *полезен в задачах прогнозирования социально-экономических процессов*, в частности, для анализа динамики потребительских рынков.

Использованные источники:

1. Королук В.С., Скороход А.В. и др. Справочник по теории вероятностей и математической статистике. Киев: Наукова думка, 1978.
2. Черепанов Е.В. Стохастическое описание выборочного метода // *Социология: методология, методы, математическое моделирование*. М.: ИС РАН, 2007, 25, с. 167–188
3. Черепанов Е.В. Стохастические методы анализа данных выборочных маркетинговых и социальных обследований // *Прикладная эконометрика*. М.: ЦЭМИ РАН, 2011, 2(22), с. 48-61.
4. Черепанов Е.В. Математическое моделирование неоднородных совокупностей экономических данных. М.: Государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ), 2013.
5. Янке Е., Эмде Ф., Леш Ф. Специальные функции / Пер. с нем. М.: Наука, 1977.
6. Гельфонд А.О. Исчисление конечных разностей. М.: Наука, 1967.
7. Прудников А.П., Брычков Ю.А., Маричев О.И. Интегралы и ряды. М.: Наука, 1981.
8. Dirichlet distribution (http://en.wikipedia.org/wiki/Dirichlet_distribution).
9. Черепанов Е.В. Математическое моделирование неоднородных социально - экономических совокупностей по случайным выборкам. Автореф. диссерт. на соиск. ... докт. эконом. наук. М.: МЭСИ, 2014.

*Черникова В.С.
студент 3 курса
Ветрова Л.Н., к.э.н.
доцент
Орловский Государственный
Аграрный Университет
Россия, г. Орел*

СИСТЕМА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются подходы к процессу бюджетирования. Выделены ключевые системы развития бюджетирования, а также необходимость перехода организаций на эту систему.

Ключевые слова: система бюджетирования, организация системы бюджетирования.

В наше время, в связи с новыми технологиями и методами управления, стало появляться множество разных терминов и понятий. Одним из таких нововведений является система бюджетирования. Не смотря на то, что само понятие бюджетирования как в России, так и за рубежом, появилось довольно давно, применять его начали сравнительно недавно и то не все организации. Дело в том, что те организации, которые знают что это такое не совсем понимают смысл применения системы бюджетирования и предпочитают оставаться на той системе управления, которая сформировалась и устоялась в организации.

Бюджетирование – это, с одной стороны, процесс составления и принятия бюджетов, а с другой – управленческая технология, предназначенная для повышения финансовой обоснованности принимаемых управленческих решений.

В основу механизма бюджетирования заложен классический управленческий цикл и поэтому консультационно-внедренческие фирмы называют его бюджетным управлением, отвечающим и за реализацию стратегий предприятия, и за эффективность текущей деятельности, и за обратную связь в системе управления.

В общем виде значение бюджетирования в компании заключается в том, что это основа:

- принятия управленческих решений в компании;
- оценки всех аспектов финансовой состоятельности компании;
- укрепления финансовой дисциплины и подчинения интересов отдельных структурных подразделений интересам компании в целом и собственникам ее капитала.

Далеко не все руководители предприятий и компаний понимают то, что построив систему бюджетирования, можно будет планировать прибыль компании и четко понимать, что каждому подразделению нужно сделать, чтобы достичь уровня запланированной прибыли.

Бюджетирование – система, которая включает:

- совокупность взаимосвязанных плановых документов
- управленческие воздействия на центр финансовой отчетности (ЦФО)
- отчетность ЦФО, позволяющая определенным временным интервалом, анализировать и контролировать выполнение бюджетов отдельными ЦФО и достижение запланированных финансовых результатов предприятием в целом.

Проблема не всегда заключается в руководителях организаций и компаний, которые не понимают как правильно организовать правильность применения системы бюджетирования, но и в большинстве случаев система достигает своей конечной точки, когда персонал не то, чтобы не хочет, а просто не может понять и принять что-то новое в своей работе. Для того чтобы избежать этого следует мотивировать работников для достижения успешных целей.

Мотивация персонала – один из способов повышения производительности труда.

Для того, чтобы достичь определенных положительных результатов персонал должен понимать цель системы бюджетирования. Специалисты, бухгалтера и руководители должны работать в одной системе, по одним методикам и пособиям, чтобы правильно выстроить систему бюджетирования, которая поможет предприятию верно организовать конкурентоспособность предприятия.

При бюджетировании «по-русски», отмечает М. Ревезина, руководители, рассматривая бюджетирование только как инструмент сбора и обработки данных, а не как эффективный инструмент управления компанией, используют для его внедрения привычные и удобные им принципы и подходы. Они не понимают, что именно все новое (новые подходы, новые методы) способны в полной мере раскрыть весь потенциал системы бюджетирования. Выстроив правильно систему бюджетирования можно будет планировать прибыль компании и четко понимать, что каждому подразделению нужно сделать, чтобы достичь уровня запланированной прибыли.

Бюджетирование позволяет сделать организацию более привлекательной для инвесторов, а так же определить неэффективные активы, с которыми желательно распрощаться или начать наиболее эффективно и полно их задействовать.

Можно выделить пять этапов постановки системы бюджетирования в организации.

Первый этап (формирование финансовой структуры) подразумевает разработку модели структуры, которая позволит контролировать источники возникновения доходов и расходов.

Второй этап (создание структуры бюджетов) подразумевает общую схему формирования сводного бюджета предприятия.

На третьем этапе формируется учетно-финансовая политика организации.

Четвертый этап подразумевает разработку регламента планирования, определяющего процедуры планирования.

Пятый этап (внедрение системы бюджетирования)-закрывающий, который включает работы по составлению операционного и финансового бюджетов на планируемый период, проведению сценарного анализа, корректировке системы бюджетирования по результатам анализа ее соответствия потребностям.

Для бюджетирования эффективными направлениями являются автоматизация системы бюджетирования, разработка разнообразных вариантов бюджетов.

В общем, для того чтобы достичь желаемых результатов в деятельности компании необходимо придерживаться одних и тех же целей и сводить их к одним и тем же результатам. А самое главное не бояться отходить от всего старого и принимать, изучать и познавать новые методы, системы и организацию новых методов планирования, касающихся не только бюджетов предприятий и организаций, но и всего остального, ведь время не стоит на месте, а следовательно, чтобы достичь успеха в чем-либо необходимо быть в курсе и принимать все новое.

Чернышов Р.О.

магистрант 2 курса

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Россия, г. Саратов

МЕТОДИКА ЭКСПЕРТНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ ПО НДС

Аннотация: Судебно-бухгалтерская экспертиза расчетов с бюджетом по налогу на добавленную стоимость является разновидностью бухгалтерской экспертизы. Для экспертного исследования расчетов по НДС необходимо использовать способы и приемы, которые позволят подтвердить/не подтвердить правильность формирования бухгалтерский записей расчетов по НДС, правильность заполнения деклараций, методики сопоставления информации бухгалтерской отчетности и декларации. Все это требует обоснования новых методик экспертного исследования, определяемых содержанием предмета и объектов бухгалтерской экспертизы.

Ключевые слова: судебно-бухгалтерская экспертиза, объекты судебно-бухгалтерской экспертизы расчетов с бюджетом по НДС, методика проведения исследовательской части экспертизы

Предметом судебно-бухгалтерской экспертизы расчетов с бюджетом по НДС является изучение фактов, событий и явлений, влияющих на

формирование налогооблагаемой базы по НДС и сумм, подлежащих уплате/возмещению из бюджета, и суждений о них путем исследования отраженных в системе бухгалтерского учета, бухгалтерской и налоговой отчетности объектов с применением научно-обоснованных методов и законодательных требований с целью выражения квалифицированного мнения экспертом.

Объектами исследования в этом случае служат:

- формы бухгалтерской финансовой отчетности и приложения к ним:
 - а) бухгалтерский баланс. Бухгалтерский баланс используется для анализа и контроля итоговых показателей по сч.19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным материальным ценностям»;
 - б) отчет о финансовых результатах – контроль показателя «Выручка», прочих доходов и сопоставление их с налоговой декларацией по НДС;
 - в) отчет о движении денежных средств – косвенный контроль отдельных видов доходов организации;
 - г) пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах в текстовой и/или табличной форме;
 - налоговые декларации по НДС за исследуемый период для контроля и сопоставления данных с бухгалтерской финансовой отчетности;
 - налоговая декларация по налогу на прибыль за исследуемый период для контроля показателей выручка от реализации;
 - документы налогового учета НДС: счета-фактуры, универсальные передаточные документы, книги покупок и продаж;
 - товарные накладные, товарно-транспортные накладные, прочие накладные, акты выполненных работ, оказанных услуг, первичные документы, подтверждающие принятии товаров к учету, счета по оплате, таможенные декларации и прочие документы, подтверждающие начисление, уплату и принятие НДС к вычету;
 - регистры бухгалтерского учета: оборотно-сальдовая ведомость за период, анализ счета, карточка счета, обороты счета, карточка субконто, сводные проводки и прочие регистры по сч. 62, 60, 76, 68, 90, 91, 19, 99
 - хозяйственные договоры, контракты, спецификации.

Производство судебно-бухгалтерской экспертизы, как и любой другой судебной экспертизы, состоит из следующих этапов:

1) организационный этап включает: принятие постановления о назначении экспертизы, изучение содержания и полноты материалов, представленных на исследование, разработку методики проведения экспертизы, составление плана графика экспертизы и расчета времени, необходимого для ее проведения. На данном этапе важно соблюсти юридические процедуры и правильно сформулировать вопросы эксперту. На решение эксперту при проведении судебно-бухгалтерской экспертизы расчетов с бюджетом по НДС могут быть вынесены следующие вопросы:

- правильно ли и в полном объеме отражены операции, являющиеся

основанием для начисления НДС к уплате в бюджет, правильно ли отражены данные операции в налоговой декларации;

- все ли операции отраженные в системе бухгалтерского учета нашли отражение в книге продаж,

- все ли суммы НДС, отраженные в бухгалтерском учете записями по дебету счета 68 и кредиту счета 19, нашли отражение в книге покупок, своевременно ли отражены и приняты к учету налоговые вычеты, все ли суммы подтверждены, все ли суммы подтверждены счетами-фактурами,

- обоснована ли методика, применяемая в организации, для расчета НДС, заявленного к вычету по экспортным операциям, по операциям с долгосрочным циклом. Позволяет ли учетное отражения материальных ценностей правильно определить суммы НДС, отнесенные на необлагаемую деятельность.

- обоснована ли методика распределения расходов между облагаемой и необлагаемой деятельностью, применяемая организацией, для расчета 5% порога;

- подтверждены ли данные налоговой декларации по НДС данными бухгалтерского учета,

- правильно ли рассчитана доля доходов, приходящаяся на необлагаемую деятельность;

- обоснована ли методика учета материальных ценностей, относящихся к облагаемой и необлагаемой деятельности, не приняты ли к вычету суммы НДС по материальным ценностям, использованным по операциям необлагаемым НДС;

- обосновано ли применение налоговых ставок по НДС, налоговых освобождений, налоговых льгот;

- соответствуют ли отраженные в учете операции, связанные с расчетами по НДС положениям учетной политики по НДС

- являются ли ошибки, допущенные в счетах-фактурах, ошибками не позволяющими классифицировать операцию, приводится ли допущенная ошибка к отказу в вычете НДС

2) исследовательский этап - осуществляется выполнение экспертных процедур путем исследования документов бухгалтерского учета и иных материалов дела по поставленным на разрешение экспертизы вопросам. Кроме этого, на данном этапе описывается процесс исследования и его результаты, а также дается научное объяснение установленным фактам

3) заключительный этап предусматривает группировку и систематизацию результатов исследования, обобщение результатов. Обнаруженные отклонения в бухгалтерском учете позволяют определить нарушения, виновных лиц и причины нарушений. Письменное заключение по этим фактам предоставляется экспертом-бухгалтером лицу, назначившим экспертизу.

Наиболее сложным и ответственным этапом, по нашему мнению,

является этап исследования, методика которого и предлагается в данной статье.

Любой экономический субъект в процессе финансово-хозяйственной деятельности прямо или косвенно сталкивается с необходимостью отражения НДС в учете. Даже если организация не является налогоплательщиком данного налога в соответствии со ст.143 НК РФ ей приходится уплачивать НДС своим поставщикам и правильно отражать его в составе собственных расходов. Поскольку четкая регламентация порядка учета расчетов с бюджетом по НДС в системе нормативного регулирования бухгалтерского учета в настоящее время отсутствует, экономические субъекты самостоятельно в учетной политике с учетом используемого программного обеспечения разрабатывают схемы отражения операций по учету НДС в системе бухгалтерского учета. НДС очень тесно связан с расчетами с контрагентами экономического субъекта, трактовка и последовательность формирования бухгалтерской информации которых напрямую предопределены нормами гражданского права (понятия «расчеты», «обязательства», «контрагенты», «сделка», «хозяйственный договор», «способы исполнения обязательств» и т.п.).

Основными этапами бухгалтерской экспертизы хозяйственных договоров на данном участке учета могут быть:

- 1 этап - проверка соответствия договора требованиям действующего законодательства и обычаям делового оборота
- 2 этап - исследование бухгалтерского сопровождения договора
- 3 этап - анализ извлекаемых экономических выгод, рисков, ценовой политики, схем и форм расчетов
- 4 этап - оценка налоговых последствий

Экспертиза договора сводится к экспертизе его элементов: участников договора, вида деятельности, предмета договора, даты совершения операции, порядка определения и формирования цены договора, формы расчетов, меры ответственности сторон по договору.

Определение статуса участников договора влияет на правильную организацию налогового учета. Из текста договора должно быть понятно, кто является стороной в договоре (юридическое лицо, обособленное подразделение юридического лица, предприниматель, физическое лицо и т.д.) наличие этих условий и четкое установление правового статуса участников договора позволяет определить два немаловажных налоговых момента:

- является ли контрагент плательщиком налога на добавленную стоимость
- появляется ли у организации обязанность по удержанию налога у источника выплаты.

Изучение вида деятельности необходимо на предмет ведения деятельности и проведение операций, освобожденных от налогообложения в

соответствии со ст. 149 НК РФ.

Далее необходимо оценить налоговые последствия выбора формы и предмета договора. Четкое определение предмета договора необходимо для правильной организации бухгалтерского учета, что в конечном итоге влияет на особенности налогообложения сделки. В тексте договора должна быть четко зафиксирована дата совершения операций, что позволит установить момент принятия к учету приобретенного товара (работ, услуг) на соответствующих счетах бухгалтерского учета, момент отражения операций на счетах учета продаж и возникновения налоговых последствий.

Анализируя договорные цены, необходимо обратить внимание на стороны договора, не являются ли они взаимосвязанными лицами (такие сделки контролируются особым образом). Стоимость материальных ценностей, работ и услуг необходимо отражать в договорах отдельно, поскольку они учитываются на разных счетах. Порядок формирования цены может иметь следующие варианты:

- цена договора указана без НДС, сумма НДС указывается отдельно;
- цена договора указывается с НДС, сумма НДС в том числе;
- цена договора указывается без НДС (не облагается НДС).

Цена может быть определена в иностранной валюте в этом случае особое внимание необходимо уделять правилам расчетов (в иностранной валюте, в рублях). Суммы в иностранной валюте оцениваются в рублях по курсу Банка России на дату совершения операции. Необходимо определять целесообразность определения цены в условных единицах. В разные периоды применялись различные методики отражения суммовых разниц³² для целей налогообложения НДС.

В договор могут быть включены отдельные условия, практически не влияющие на его исполнение, но существенные для налогообложения, которые могут принести экономический эффект в плане снижения налогового бремени. К таким условиям можно отнести момент исполнения обязательств по договору. Например, момент исполнения обязательств в международных контрактах устанавливается международными правилами толкования торговых терминов «Инкотермс». Однако, «Инкотермс» не регламентирует переход права собственности и он может быть оговорен отдельно в договоре.

На втором этапе условия договоров увязываются с их бухгалтерским сопровождением и анализируется как отдельные условия договоров отразились в системе бухгалтерского учета экономического субъекта с позиции основных правил нормативного регулирования бухгалтерского учета и принципов формирования бухгалтерской финансовой отчетности экономического субъекта.

Значимые условия договоров в бухгалтерском учете проверяются по

³² Понятие «суммовая разница» в бухгалтерском учете не применяется с 2006г. С 2015г. понятие суммовой разницы упразднено и в Налоговом кодексе.

следующим критериям (таблица 1):

Таблица 1

Критерии проверки договоров на предмет выявления налоговых рисков по НДС

Критерий	Вид расчетов	Общие правила учета НДС
По способу экономической группировки в бухгалтерской отчетности	с покупателями и заказчиками с поставщиками и подрядчиками с разными дебиторами и кредиторами	Дт 62 Кт 90.1, Дт 90.3 Кт 68.2 Дт 10,25,26 Кт 60, Дт 19 Кт 60 Дт 76 Кт 90.1, 91.1 Дт 91.2, 90.3 Кт 68.2, Дт 10, 25,41 08 Кт 76, Дт 19 Кт76
По форме	денежные (наличные, безналичные) неденежные (зачет встречного однородного требования, отступное, новация, уступка права требования, перевод долга, расчеты векселями)	Налоговый агент по аренде: Дт25 Кт 76, Дт76 Кт51 Дт 19 Кт68.2 Особенности расчета суммы НДС
По категории контрагентов	С физическими лицами С юридическими лицами С государством	Отсутствие входного НДС Налогоплательщик или нет Обычно не облагаются, в некоторых случаях налоговый агент, особенности регулируемых цен
По времени исполнения обязательства	Срочные (долгосрочные и краткосрочные); Просроченные Отсроченные	Долгосрочные имеют особенности принятия к вычету входного НДС Особенности учета НДС при списании Наличие сумм, связанных с расчетами
По составу элементов, регулирующих размер обязательств	Авансы полученные; Авансы уплаченные	Обязательно возникновение налогооблагаемой базы Право на вычет закреплено в учетной политики

Наличие расхождений между предложенной схемой и учетными данными хозяйствующего субъекта может служить основанием для более глубокого изучения фактов хозяйственной деятельности на предмет обнаружения возможных несоответствий в системе бухгалтерского учета организации.

*Чугунов В.И., к.э.н.
доцент
Соколова М.А.
студент 5 курса
Мордовский государственный
университет им. Н.П. Огарева
Россия, г. Саранск*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ИЗ РОССИИ ЗА РУБЕЖ

Обязательным условием экономического развития любой страны является высокая инвестиционная активность. Она достигается посредством роста объемов реализуемых инвестиционных ресурсов и наиболее эффективного их использования в приоритетных сферах народного хозяйства. Относительная стабилизация положения в отечественной экономике привела к тому, что российские корпорации начали все активнее выходить на мировой рынок. Экспорт капитала из России уже давно привлекает пристальное внимание экономистов, политиков как в России, так и за рубежом. Долгое время основная часть финансовых ресурсов утекала из страны по нелегальным или полулегальным каналам, но в последние годы начал набирать обороты легальный вывоз капитала. Речь идет уже не только о продаже сырья или товаров на рынках Запада и Востока. Крупнейшие отечественные корпорации приобретают компании за рубежом, активно вкладывают средства в инвестиционные проекты за пределами России. Одна из целей этого процесса – расширение масштабов и географии деятельности крупнейших российских корпораций, их проникновение на ключевые международные рынки. Кроме того, инвестирование за рубеж способствует укреплению влияния страны в мире, помогает росту отечественного экспорта.

Первыми за рубеж подались отечественные нефтяные компании. Российские нефтяники год за годом осваивают новые территории: Ирак, Судан, Алжир, Колумбия. Аналогичные процессы идут и в нефтехимии, и в цветной металлургии.

Активы, заработанные предпринимателями в России, вместо того чтобы быть инвестированными в национальную экономику, в больших объемах вывозятся за рубеж, стимулируя экономическое развитие других стран. Причинами вывоза капитала из России являются:

- а) недостаточно благоприятный инвестиционный климат в России – вложения в российские проекты сопряжены с более высокими, чем на других рынках, издержками и рисками, порождаемыми наличием бюрократических барьеров, противоречивого законодательства и коррупции;
- б) узость внутреннего рынка и недостаточность спроса на нем;
- в) объем сбережений является чрезмерным по сравнению с возможностями инвестирования внутри страны – недоиспользование

сбережений связано со значительным различием доходности в отраслях экономики;

г) произвольный и конфискационный характер системы налогообложения способствует уклонению от уплаты налогов, а перевод средств за рубеж позволяет легко укрывать их от налоговых органов;

д) переводу сбережений за рубеж способствует недоверие к банковской системе;

е) отсутствует единая законодательная база, регулирующая процесс инвестирования капитала за рубеж и т.д.

Под инвестициями из России за рубеж понимаются вложения капитала российскими инвесторами, а также российскими филиалами иностранных юридических лиц в объекты предпринимательской деятельности, расположенные за пределами России в целях получения дохода. К ним относят приобретение в полную или частичную собственность предприятий и организаций, покупку акций и прочих ценных бумаг, взносы в уставный капитал совместных предприятий, кредиты юридическим лицам, а также банковские вклады и приобретение недвижимости.

На рисунке 1 представлена динамика общих объемов инвестиций из России за рубеж в 2009-2013 гг [5].

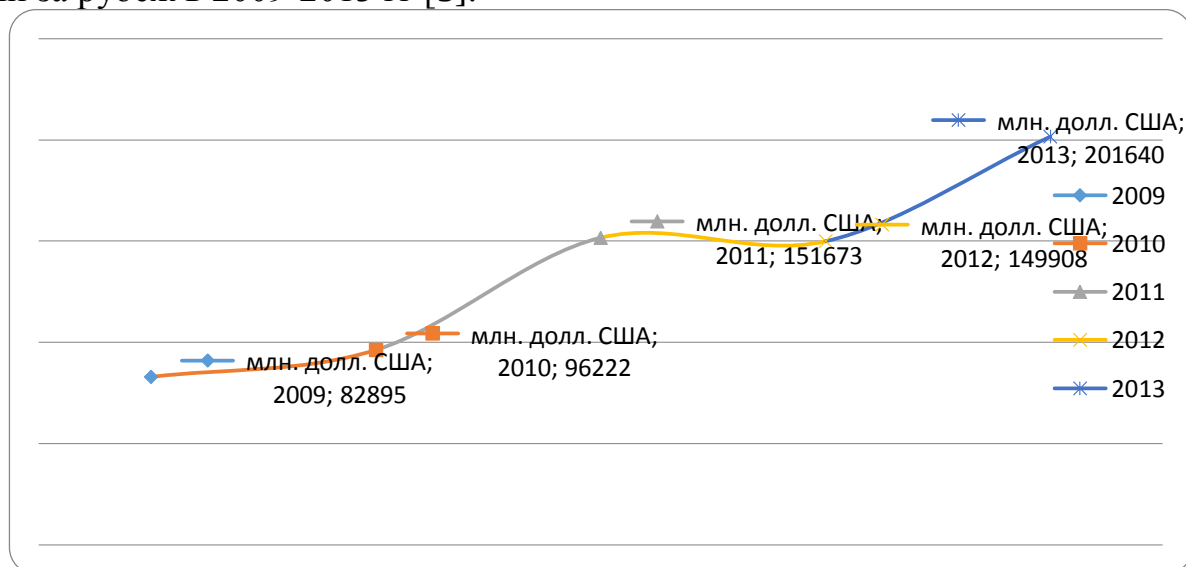


Рис. 1 – Динамика общих объемов инвестиций, направленных из России за рубеж в 2009-2013 гг.

Как видно из данного графика, в 2009 году за рубеж было направлено 82895 млн. долл. США. В 2013 году общий объем инвестиций из России за рубеж по сравнению с 2009-м вырос почти в 2,5 раза и составил 201640 млн. долл. США. В 2010 году по сравнению с предыдущим произошел рост инвестиций на 16,1%, в 2011 – на 57,6%, в 2012 году произошел спад на 1,2%, в 2013 году объемы инвестиций вновь возросли на 34,5% (таблица 1). В частности, объем прямых инвестиций за пять лет вырос в 3,4 раза; портфельных инвестиций – на 75,4%, прочих инвестиций – на 92,2%. Из

данных таблицы видно, что наблюдается неровная динамика роста, которая связана с колебаниями конъюнктуры фондового рынка и общехозяйственной конъюнктуры.

Таблица 1 – Динамика и прирост общих объемов инвестиций из России за рубеж в 2009-2013 гг.

Показатель	2009		2010		2011		2012		2013	
	млн. долл. США	% к пред. году	млн. долл. США	% к пред. году	млн. долл. США	% к пред. году	млн. долл. США	% к пред. году	млн. долл. США	% к пред. году
Всего	82895	-27,5	96222	16,1	15167	57,6	149908	-1,2	20164	34,5
в том числе										
Прямые инвестиции	17454	-20	10271	-41,2	19040	85,4	17426	-8,5	76265	337,7
Портфельные инвестиции	2434	357,5	795	-67,3	11113	1297,9	6967	-37,31	4266	-38,8
Прочие инвестиции	63007	-31,5	8515	35,2	12152	42,7	125515	3,3	12110	-3,5

Наибольшую долю в общем объеме инвестиций занимают прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе, к которым относят торговые и прочие кредиты, банковские вклады и т.д. – 77,68% в среднем с 2009-2013 гг. (рисунок 2).

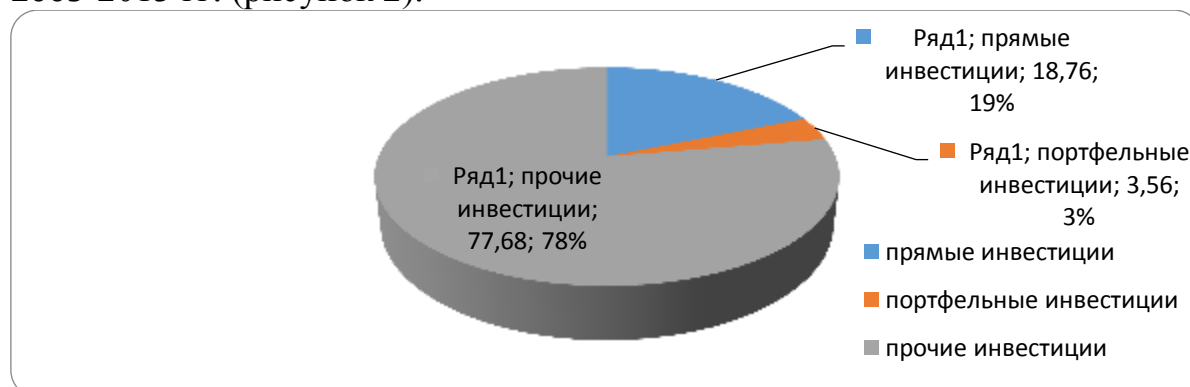


Рис. 2 – Структура инвестиций из России за рубеж в среднем с 2009 по 2013 гг., в % к итогу

Доля прямых инвестиций в среднем за пять лет составила 18,76%.

Одна из основных форм прямых российских инвестиций за рубежом - взносы в капитал в виде денежных средств, на них приходится более 10% всех накопленных капиталовложений.

Доля портфельных инвестиций в вывозе капиталов из России в рассматриваемый период была минимальной – 3,56%, а ее роль в накоплениях вообще ничтожной из-за того, что возврат данного вида капиталовложений в РФ резко превысил их отток за рубеж.

Однако, стоит отметить, что в течение анализируемого периода структура иностранных инвестиций претерпевала существенные изменения (таблица 2).

Таблица 2 – Структура инвестиций из России за рубеж по типам в 2009-2013 гг, в % к итогу

Инвестиции	2009	2010	2011	2012	2013
Всего	100	100	100	100	100
Прямые инвестиции	21,1	10,7	12,6	11,6	37,8
Портфельные инвестиции	2,9	0,8	7,3	4,7	2,1
Прочие инвестиции	76,0	88,5	80,1	83,7	60,1

Так, с 2009 по 2012 гг. наблюдается уменьшение доли прямых инвестиций с 21,1% до 11,6%. Одновременно происходило увеличение долей портфельных и прямых инвестиций с 2,9 до 4,7% и с 76,0 до 83,7% соответственно. Однако, в 2013 году доля прямых инвестиций возросла до 37,8%, а доли портфельных и прочих инвестиций уменьшились до 2,1% и 60,1% соответственно.

Рассмотрим динамику объема инвестиций из России, накопленных за рубежом (рисунок 3).

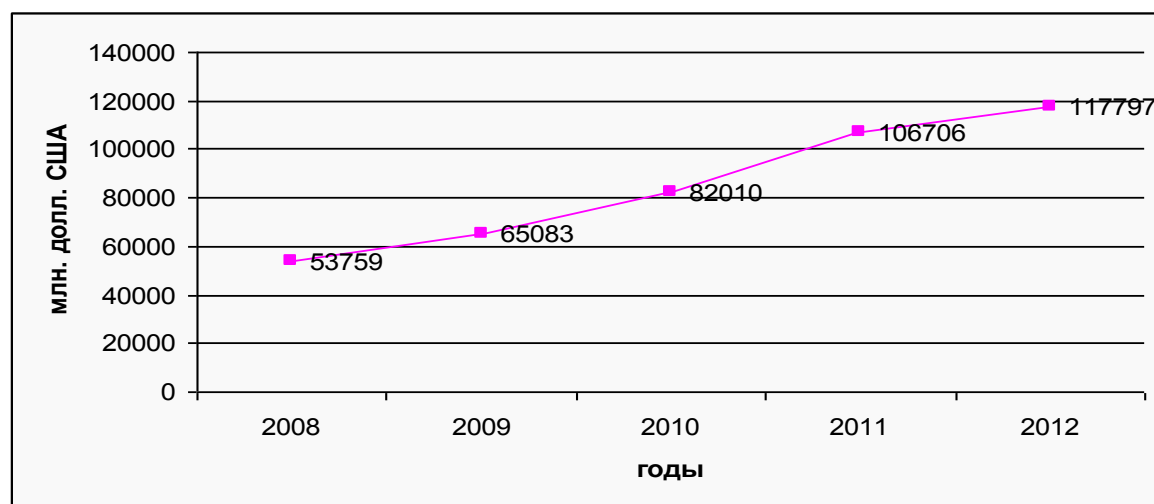


Рис. 3 – Динамика общих объемов инвестиций из России, накопленных за рубежом в 2008-2012 гг

Объем накопленных инвестиций с 2008 по 2012 гг. существенно

увеличился – на 119%. Он увеличивался из года в год: в 2009 году прирост составил 21,1%, в 2010 по сравнению с 2009-м прирост составил 26,0%, в 2011 – 30,1%, в 2012 – на 10,4%. Данные темпы роста говорят о том, что отечественные капиталы не только идут за рубеж во все больших масштабах, но и все дольше задерживаются там.

Ключевые получатели инвестиций из России за рубеж в 2008-2012 гг. представлены в таблице 3 [2].

Таблица 3 – Структура инвестиций из России за рубеж по странам-получателям инвестиций в 2008-2012 гг.

Страны-получатели инвестиций	2008		2009		2010		2011		2012	
	Млн. долл. США	% к итогу	Млн. долл. США	% к итогу	Млн. долл. США	% к итогу	Млн. долл. США	% к итогу	Млн. долл. США	% к итогу
Все инвестиции	114284	100	82895	100	96222	100	151673	100	149908	100
в том числе										

Окончание таблицы 3 – Структура инвестиций из России за рубеж по странам-получателям инвестиций в 2008-2012 гг.

Кипр	15519	13,6	5956	7,2	7148	7,4	19951	13,2	16848	11,2
Нидерланды	8368	7,3	10717	12,9	7759	8,1	10774	7,1	8521	5,7
Виргинские о-ва (Брит.)	1995	1,7	1095	1,3	3206	3,3	3444	2,3	4673	3,1
США	5262	4,6	1507	1,8	692	0,7	1460	1,0	766	0,5
Швейцария	45994	40,2	34877	42,1	40761	42,4	49353	32,5	50703	33,8
Беларусь	5946	5,2	6542	7,9	4126	4,3	9232	6,1	7101	4,7
Украина	2398	2,1	1566	1,9					1550	1,0
Великобритания	5143	4,5	1777	2,1	4823	5,0	7042	4,6	9147	6,1

Армения	445	0,4			108	0,1				
Австрия			10716	12,9	13806	14,3	21272	14,0	19635	13,1
Люксембург			416	0,5	357	0,4	1785	1,2	600	0,4
Др. страны	21783	19,1	7726	9,4	13436	13,0	27360	18,0	30364	20,4

Так, наибольшая доля всех инвестиций из России в 2008-2012 гг. была направлена в Швейцарию – 38,2% в среднем. Однако, стоит отметить, что при незначительном приросте инвестиций в 2012 году на 10,2% их доля в общей совокупности уменьшилась – с 40,2 % от общего объема до 33,8%. Для инвесторов, в том числе и для российских, швейцарские банки интересны стабильностью в экономике, которая убеждает их в безопасности сбережения своих средств. Ключевыми отраслями, кроме главной сферы услуг, для Швейцарии являются промышленность и торговля. Банки славятся своей анонимностью – уступать налоговым службам иных государств они не намерены. Кроме того, в Швейцарии есть возможность открытия акционерных обществ с выпуском акций на предъявителя. По мнению экспертов землячества трейдеров и инвесторов Швейцарии Академии трейдинга Masterforex-V наиболее привлекательными сферами для инвестиций (кроме банковского сектора) являются: инвестиции в недвижимость, которая стабильно растет из года в год благодаря росту туризма и постоянному открытию новых и новых предприятий с юридическим адресом в кантонах Швейцарии; инвестиции в медицинский туризм. Страна привлекает высококачественным медицинским обслуживанием. Оздоровительный туристический сектор приносит Швейцарии ежегодно \$710 млн. долларов. Почти 150 тыс. иностранцев посещают швейцарские спа-курорты [3].

Увеличение инвестирования наблюдается в Австрию. Если в 2009 году данный показатель составлял 10716 млн. долл. США и 12,9% от общего объема, то в 2012 году он достиг уже 19635 млн. долл. США и 13,1%.

Значительно возросла доля инвестиций в Виргинские острова – поток инвестиций возрос практически в 2,5 раза – с 1995 млн. долл. США в 2008 году до 4673 в 2012 году. Доля от общего объема возросла с 1,7% до 3,1%.

Снижение доли инвестирования произошло на Кипр – с 13,6 до 11,2%. Однако, поток инвестиций вырос на 8,5% за пять лет.

Значительное снижение инвестиций произошло в США – с 5262 млн. долл. США до 766 млн., т.е. в 6,8 раз. Доля инвестиций в США также сократилась – с 4,6 до 0,5% от общего объема за пять лет. Расширение транснациональной деятельности российских компаний в США в последние

годы все чаще сдерживается сопротивлением американских деловых кругов. В меньшей степени это касается сравнительно небольших инвестиционных сделок с участием российского капитала или крупных сделок, связанных с покупкой убыточных американских компаний (или находящихся в состоянии банкротства), не пользующихся спросом со стороны местных бизнесменов. О настороженном отношении в США к российскому бизнесу свидетельствует небольшое число отечественных компаний-эмитентов, включенных в листинг обращающихся ценных бумаг компаний-нерезидентов на Нью-Йоркской фондовой бирже. В настоящее время торговля акциями (посредством депозитарных расписок) осуществляется лишь по пяти российским компаниям-эмитентам.

Рассмотрим динамику объемов инвестиций, направленных из России в страны СНГ в 2008-2012 гг. (таблица 4).

Таблица 4 – Инвестиции из России в страны СНГ в 2008-2012 гг.

Страны СНГ	2008		2009		2010		2011		2012	
	Млн. долл. США	% к итогу	Млн. долл. США	% к итогу	Млн. долл. США	% к итогу	Млн. долл. США	% к итогу	Млн. долл. США	% к итогу
Всего	10258	100	9213,95	100	7498	100	12836	100	11968	100
Азербайджан	20,03	0,2	91,97	1,0	40	0,5	49	0,4	51	0,5
Армения	444,68	4,3	192,21	2,1	108	1,5	33	0,3	47	0,4
Беларусь	5945,95	58	6542,49	71,0	4125	55,0	9232	71,9	7101	59,3
Грузия	3,9	0								
Казахстан	762,16	7,4	388,74	4,2	1206	16,1	1926	15	2409	20,1

Окончание таблицы 4 – Инвестиции из России в страны СНГ в 2008-2012 гг.

Киргизия	386,03	3,7	200,54	2,2	210	2,8	250	1,9	251	2,1
Молдова	22,38	0,2	26,77	0,3	27	0,4	39	0,3	227	1,9
Таджикистан	171,96	1,7	111,95	1,2	183	2,4	240	1,9	169	1,4
Туркмения	6,36	0,1	6,21	0,1	2	0	2	0	3	0
Узбекистан	96,8	1,0	87,12	0,9	204	2,7	255	2	160	1,3
Украина	2397,85	23,4	1565,96	17,0	1393	18,6	810	6,3	1550	13,0

Анализируя данные таблицы 4, можно сделать вывод, что объемы инвестиций на протяжении рассматриваемых лет колебались то в сторону увеличения, то в сторону снижения. Так, в 2009 году по сравнению с 2008 инвестиции уменьшились на 10,2%, в 2009-2010 гг. уменьшились на 18,6%, в 2010-2011 гг. выросли на 71,2%, в 2011-2012 гг. снова уменьшились на 6,8%. В целом, с 2008 по 2012 гг. объемы инвестиций, направленных в страны СНГ увеличились на 16,7%. Наибольшая доля всех инвестиций была направлена в Беларусь. В среднем за пять лет ее доля в общем объеме инвестиций составила 63,1%. По объему прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь российские инвесторы намного опережают инвесторов из других стран. Основной вклад осуществляет одна российская компания – ОАО «Газпром». Среди стран СНГ Россия занимает доминирующее положение в Беларуси по количеству созданных совместных предприятий. Оценить размер инвестиций в эти предприятия затруднительно, так как их уставные фонды объявлялись в белорусских рублях в различное время в течение периода, когда были проведены две деноминации.

Также значительную долю инвестиций занимает Украина. Однако, с 2008 по 2012 гг. ее доля в общем объеме значительно сократилась – с 23,4% до 13,0%. Зато инвестиции в Казахстан, напротив, увеличились – с 7,4% до 20,1%. К концу 2013 года Россией и Казахстаном было создано уже более 500 совместных предприятий. Казахстан является страной с благоприятным инвестиционным климатом – благодаря реформам Казахстан смог сохранить стабильность в кризис и добиться устойчивых темпов экономического роста.

Итоги анализа таковы: с 2009 по 2013 гг. отток капитала из России возрос почти в 2,5 раза. В 2009 году за рубеж было направлено 82895 млн. долл. США. В 2013 году общий объем инвестиций из России за рубеж

составил 201640 млн. долл. США. Причинами вывоза капитала из России являются недостаточно благоприятный инвестиционный климат, узость внутреннего рынка, произвольный и конфискационный характер системы налогообложения и т.д.

Среди стран-получателей инвестиций ключевыми являются Швейцария – ее доля в общем объеме инвестиций в среднем с 2008-2012 гг. составила 38,2%; Австрия – поступления увеличились на 83,2% за пять лет, а ее доля также увеличилась с 12,9 до 13,1%. Доля инвестиций в Кипр в общем объеме уменьшилась – с 13,6% до 11,2%. Аналогичная ситуация с инвестициями в США – их доля уменьшилась с 4,6% до 0,5%.

Среди стран СНГ наибольшая доля всех инвестиций была направлена в Беларусь. В целом, с 2008 по 2012 гг. объемы инвестиций, направленных в страны СНГ увеличились на 16,7%. В среднем за пять лет доля Республики Беларусь в общем объеме инвестиций составила 63,1%.

В настоящее время экономическая ситуация России переживает не лучшие времена. Во многом виной тяжелого положения является политическая ситуация связанная с неопределённостью на территории восточной Украины. Также на экономическую ситуацию в стране повлияет отложенный эффект западных санкций. 20 января 2015 года МВФ России сообщил, что ожидает в России в этом году экономический спад на 3% (ранее этот показатель спада прогнозировался на уровне 0,5%), а в 2016 году - на 1% [4].

Также в январе 2015 года Международное рейтинговое агентство S&P понизило суверенный кредитный рейтинг РФ до "спекулятивного" уровня "BB+" с инвестиционного "BBB-". Таким образом, Россия потеряла один из трех инвестиционных кредитных рейтингов, что может привести к дополнительному замедлению российской экономики. Снижение цены на нефть и подписание Президентом РФ закона о деофшоризации российской экономики также отразится на экономике страны [1].

В силу вышеперечисленных факторов можно сделать вывод, что в краткосрочном периоде финансовые возможности Российской Федерации существенно уменьшатся, что в свою очередь отразится на структуре и величине инвестиций, вывозимых за рубеж.

Использованные источники:

1. О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций): Федеральный закон от 24.11.2014 № 376-ФЗ // Официальный интернет-портал правовой информации – Режим доступа: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201411250003> / (дата обращения: 30.01.2015)
2. Инвестиции в России, 2009-2012 : стат.сб. / Росстат. – (редкол. И.Д. Масакова) – М., 2009-2012.

3. Кузнецов А.В. Инвестиции за рубежом: [текст] / Кузнецов А.В. // Эксперт. – 2013. - №18. – с. 104-110;
4. Международный Валютный Фонд: [сайт] – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/> - Загл.с экрана.
5. Федеральная служба государственной статистики: [сайт] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> - Загл. с экрана.

Чудова Е.В.
студент

Россия, г. Тюмень

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ

Вопросы налогообложения остаются актуальными на разных стадиях развития хозяйственных систем. Проведение фискальной политики государства с целью пополнения бюджета и оптимизация налогообложения, осуществляемая предпринимательским сектором демонстрируют разнонаправленность интересов субъектов экономической системы. Теоретическая база, позволяющая разработать сбалансированную налоговую нагрузку на реальный сектор экономики, к сожалению, не всегда свободна от недостатков. Понятие «оптимизация налогообложения» не всегда трактуется правильно, зачастую отождествляясь с уклонением от уплаты налогов. Рассмотрению основополагающих факторов, позволяющих снять противоречие в интересах государства и налогоплательщиков, как инструментов, повышающих инвестиционную привлекательность страны, посвящена данная статья.

Одним из самых важных рычагов, регулирующих финансовые взаимоотношения предприятия с государством в современных условиях рыночного хозяйства, является налоговая система. Роль налоговой системы заключается в том, чтобы обеспечить государство финансовыми ресурсами, необходимыми для решения важнейших экономических и социальных задач. В процессе осуществления хозяйствующими субъектами своей деятельности государство посредством налогов, льгот и экономических санкций воздействует на экономическое поведение предприятий, создавая при этом равные условия всем участникам общественного производства. Налоговые методы регулирования финансово-экономических отношений в народном хозяйстве в сочетании с другими экономическими рычагами создают необходимые предпосылки для формирования и функционирования единого целостного рынка.

Налоги, участвуя в процессе образования и перераспределения новой стоимости, выступают частью единого процесса воспроизводства, с другой стороны, являются совокупностью последовательных логических операций, являющихся одним из условий существования участников хозяйственных взаимоотношений.

Большинство методов воздействия государства на развитие экономики

прямо и косвенно включают и налоговое регулирование. Устанавливая субъекты и объекты налогообложения, налоговые базы, налоговые ставки, льготы и санкции, осуществляя поправки в законодательстве о налогах и сборах, государство стимулирует предпринимательскую деятельность в одних направлениях и сдерживает ее в других, исходя из общественных интересов. В силу этого экономическое состояние в стране во многом зависит от успешного функционирования налоговой системы.

В процессе своей экономической деятельности практически все хозяйствующие субъекты стремятся максимально сократить свои расходы, тем самым оптимизировать налоговое бремя. И государство не противоречит этому, если их действия не являются противозаконными. Государство само решает задачи оптимизации налогового бремени, ведь роль налогов находится в теснейшей зависимости от экономической среды, в которой они действуют.

В настоящее время на долю налогов, являющихся важнейшим средством формирования финансовых ресурсов государства, приходится от 80 до 90% всех поступлений казны в развитых странах.

Налоговая система стран с развитой рыночной экономикой превратилась в часть сложного и эффективного механизма регулирования хозяйственной деятельности, в гибкий инструмент, воздействующий на уровень доходности различных видов собственности, на соотношение между накоплением в производственной и непроизводственной сферах, на темпы капитализации. Налоговая система является эффективным рычагом воспроизводственного механизма.

Среди множества экономических рычагов, при помощи которых государство воздействует на рыночную экономику, важное место занимают налоги. В условиях рыночных отношений, и особенно в переходный к рынку период, налоговая система является одним из важнейших экономических регуляторов, основой финансово-кредитного механизма государственного регулирования экономики. Государство широко использует налоговую политику в качестве определенного регулятора воздействия на негативные явления рынка. Налоги, как и вся налоговая система, являются мощным инструментом управления экономикой в условиях рынка. Насколько правильно построена система налогообложения, зависит эффективное функционирование всего народного хозяйства.

С момента принятия Налогового кодекса объемы налоговых поступлений, их структура значительно менялись.

Наименьшую долю в структуре налоговых поступлений в консолидированный бюджет занимают акцизы и имущественные налоги. Таким образом, государство может регулировать налоговое бремя на налогоплательщиков путем, к примеру, увеличения акцизов и соответственно уменьшения ставок по остальным налогам. Эффективная оптимизация налогообложения, осуществляемая законными

методами, и прогнозирование возможных рисков обеспечивают стабильное положение организации на рынке, поскольку позволяют избежать крупных убытков в процессе хозяйственной деятельности [2. С. 56].

Цель государства - добиваться такой оптимизации налогообложения со стороны самого государства, чтобы собранных налогов было достаточно для обеспечения всех стоящих перед ним задач по воспроизводству общественных благ и в то же время чтобы налоговое бремя не было чрезмерным и не подавляло экономическую деятельность и активность налогоплательщика.

Для налогоплательщика естественно стремиться к максимальному уменьшению своего налогового бремени, и до тех пор, пока минимизация не будет выходить за пределы законности, ее нельзя признать противоречащей целям государства по оптимизации налогообложения, а следовательно, противоправной в связи с отсутствием общественного вреда. Хозяйственные операции, имеющие своей целью снижение налогового бремени, находятся и в дальнейшем всегда будут находиться под пристальным вниманием налоговых и иных контролирующих органов.

Нередко сами налогоплательщики при применении той или иной оптимизационной схемы допускают ошибки. При проведении оптимизационной процедуры не бывает мелких односторонних схем, и она требует тщательного законодательного обоснования, документального оформления и экономического обоснования.

Необходимость оптимизации налогообложения заключается в том, что сегодня каждая организация, независимо от вида деятельности и формы собственности, сталкивается с необходимостью платить налоги, что при неграмотном подходе и системных ошибках оборачивается лишними затратами и проблемами с законом. Поэтому необходимость проводить эффективную оптимизацию налогообложения остро встает перед предприятием, так как это поможет сделать доходы максимальными, а налоги - минимальными, не вступая в противоречие с законодательством. Сегодня большинство субъектов хозяйственной деятельности стремятся применять различные методы оптимизации своего налогового бремени, но значительная доля этих организаций, к сожалению, активно использует в своей финансовой деятельности нелегальные методы оптимизации налогообложения. А это, в свою очередь, негативно сказывается на пополнении бюджета региона, страны. В такой ситуации государство в стороне не остается и стремится разработать различные методы предотвращения такого оппортунистического поведения налогоплательщиков.

Важное значение имеет также концептуальное представление о механизме оптимизации налогообложения, заключенном в разрешении экономического противоречия между фискальной направленностью налоговой системы и необходимостью усиления стимулирующей и

регулирующей функции налогов по отношению к предпринимательскому сектору.

В развитых странах экономическая деятельность фактически «расслаивается» на три разных сектора, в которых реализуются разные модели управления и которые соответственно требуют разных моделей регулирования, в том числе и налогового.

Первый - непосредственно обобществленный сектор, в который входят предприятия и компании, принадлежащие государству, муниципальным образованиям, общественным и религиозным учреждениям, и крупнейшие акционерные банки и компании. Особенность предприятий, входящих в этот сектор, состоит в том, что у них нет управляющего частного собственника и соответственно они не ориентированы на извлечение прибыли. Для них приоритетно сохранение занятости, обеспечение выплаты заработной платы и, по возможности, расширение деятельности их занятой ниши на рынке.

Другой сектор - сектор малого, семейного бизнеса. В этом секторе главная фигура – единоличный собственник. Рабочие места этим сектором создаются при необходимости, основной тенденцией является занятость самого хозяина, членов его семьи, других родственников и близких знакомых. Приоритетом в этом секторе бизнеса является сохранение и прирост вложенного капитала и удержание места на рынке. Прибыль и выплата заработной платы для предприятий этого сектора - на втором месте, важнейшим является сохранение бизнеса как такового, как экономической базы существования и обеспечения жизненных потребностей собственника и членов его семьи.

И только в третьем секторе - секторе предприятий, контролируемых эффективными и реально заинтересованными в управлении собственниками капитала, реализуется классическая модель предпринимательской деятельности, ориентированной на получение прибыли. В этом секторе денежный интерес собственника капитала, вложенного в предприятие, реален и ощутим.

Он ожидает, что предприятие будет приносить ему стабильные прибыли, существенно более высокие, чем от иных, менее рискованных размещений средств, и если этого не случается, то он либо сменит управляющих, либо вообще постарается вывести свой капитал из данного предприятия [3. С. 74].

Такие приоритеты деятельности хозяйствующих субъектов должны соответственно учитываться и в налоговой политике государства. Например, если использовать регулирование налогообложения по прибыли, то для предприятий первого сектора оно малочувствительно, для них важнее налоги, удерживаемые с заработной платы. Эти предприятия и оптимизационные схемы используют такие, которые сокращают расходы по налогам с фонда оплаты труда. При этом надо учитывать, что для предприятий данного сектора, действующих в международном масштабе

(ТНК, МНК, банки), прибыль, реализуемая в конкретной стране, - весьма условное понятие, у них есть немало средств модифицировать ее размер, к примеру, методами трансфертного ценообразования.

Схожая ситуация по налогообложению прибыли и в секторе малого семейного бизнеса.

Многие из них могут успешно функционировать, не реализуя никакой бухгалтерской прибыли. Но для них очень чувствительны оборотные налоги, которые реально затрудняют доступ производимых ими товаров и услуг потребителям.

Для предприятий эффективного капиталиста-собственника налогообложение по прибыли является наиболее адекватным характеру его отношений с предприятием и его управляющими: он требует от последних высокой рентабельности, прибыльности производства и в этом плане его интересы совпадают с интересами налоговых органов [4. С. 48]. Предпринимателя тяготят действующие налоговые ставки, и он стремится уклониться от уплаты налогов, ведь государство само его вынуждает к этому. Упрощенной системе налогообложения присущи такие условия, при которых фактически малый предприниматель работать не может.

Необходимо обратить должное внимание на неформальные взаимоотношения властей и предпринимателей. Взаимодействие предпринимателей с коррумпированными чиновниками, силовыми структурами и необязательными партнерами как атрибутами российского рынка отслеживалось в трех аспектах: оценка общей ситуации, собственного опыта и направление изменений в последние 2-3 года. Опрос показал, что наличие в российском предпринимательстве взяточничества, силовых угроз и нарушения обязательств подтверждается абсолютным большинством опрошенных. Так, существование чиновничьего вымогательства отрицают только 14% предпринимателей, рэкета - 22%, необязательности партнеров - 9%. Ввиду незначительности выборки категоричные выводы вряд ли уместны, однако эти различия заслуживают внимания. Вопреки общественному мнению, рэкет менее распространен, чем вымогательство чиновников и необязательность партнеров. Так, нарушение обязательств классифицировали как частое явление 47% предпринимателей, рэкет - 15%, взяточничество - 39%.

Взятки - второй по распространенности недуг российского бизнеса. В настоящее время они имеют самые разнообразные формы. По сути, речь идет о различных материально-вещественных и организационных формах транзакционных издержек, обеспечивающих право предпринимателя устанавливать взаимоприемлемые правила взаимодействия с государственными структурами. Во многих случаях, трактуемых самими предпринимателями как взятки, правоохранительные органы не нашли бы состава преступления. «Берущие взятку не совершают ничего незаконного: они делают то, что и должны делать, но быстрее и не терзая тебя кучей

согласований» [5. С. 179-180].

В целом можно также отметить, что финансово-экономическую нестабильность усиливает большая «капиталоемкость» экономики, т.е. значительный удельный вес инвестиций в ВВП. С одной стороны, финансово-экономическая нестабильность - расплата за «капиталоемкость» хозяйства и сложность финансовых отношений в нем. Нестабильность - просто обратная сторона медали расширения производственных возможностей, осуществляемого благодаря инвестициям в основной капитал - столь часто финансируемым через усложненные финансовые инструменты. Упрощение финансовой системы, повышение степени трудоемкости технологий производства и «сдвиг» от инвестиций к потреблению могут стать причиной устойчивого технического застоя или даже регресса. И факт совместимости такого застоя с отсутствием нестабильности или инфляции вовсе не означает его приемлемости. На текущий момент развитие налоговой политики в России предполагает переход от антикризисной политики стимулирования к посткризисной политике бюджетной консолидации. Задача повышения уровня доходов бюджетной системы выступает на первый план в связи с ростом принятых долгосрочных расходных обязательств. Налоговая система выступает инструментом поддержания необходимого уровня доходов бюджетной системы. В этом контексте правительство работает над созданием условий для повышения доходов и стремится достичь этого без увеличения номинальной налоговой нагрузки на сырьевой сектор экономики. В качестве основных источников дополнительных доходов рассматривается снижение размеров теневого сектора как наиболее существенного фактора, сдерживающего экономический рост и налоговые поступления [8. С. 18]. Второй источник - повышение налоговой нагрузки на сырьевой газовый сектор. Сейчас обсуждается повышение ставок НДС на газ для выравнивания налоговой нагрузки в газовом и нефтяном секторе. Третьим источником увеличения доходов бюджетной системы может стать новый налог на недвижимость, который заменит существующие сейчас имущественные налоги. Правительство ставит перед налоговой системой и другую важную задачу - стимулирование инновационного экономического роста. В рамках решения этой задачи предполагается предпринять ряд мер, направленных на налоговое стимулирование инноваций. Обсуждается расширение такой практики, как налоговые вычеты, ускоренная амортизация по инновационному оборудованию, налоговые каникулы, а также создание системы «налоговых кредитов» и «инвестиционных налоговых кредитов». Налоговая политика в России будет развиваться в сторону снижения налоговой нагрузки на инновационные и перспективные отрасли и повышения нагрузки на сырьевой добывающий сектор. Такой сдвиг в налоговой нагрузке должен помочь диверсифицировать экономику России и снизить ее зависимость от мировых цен на энергоносители.

Для государства решение вопросов финансово-экономической нестабильности и оптимизации налогообложения должно сводиться к разработке, внесению поправок в нормативно-правовые акты с целью увеличения активности хозяйствующих субъектов, прозрачности их деятельности и предотвращения оппортунистического поведения последних. Осуществляя такие мероприятия, государство ожидает отдачи со стороны предприятий в виде увеличения инвестиционной, инновационной активности, увеличения рабочих мест и проч.

Использованные источники:

1. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. - URL: <http://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm>
2. Лермонтов Ю.М. Оптимизация налогообложения: рекомендации по исчислению и уплате налогов. - М.: Налоговый вестник, 2008.
3. Кашин В.А. Налоги и налогообложение. Актуальные проблемы налоговой политики и налогового администрирования. Курс лекций: учеб. пособие. - М., 2009.
4. Аронов А.В., Кашин В.А. Налоги и налогообложение: учеб. пособие. - М.: Магистр, 2009.
5. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ / С. Ю. Барсукова. - М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. - 448 с.
6. Minsky H.P. Capitalist Financial Processes and the Instability of Capitalism // Journal of Economic Issues. - 1980. - Vol. XIV. - June. - P. 520.
7. Minsky H.P. The Financial Instability Hypothesis: A Restatement... - P. 53.
8. Гуревич Е., Суслина А. Российская налоговая система - общие и особенные черты // Экономический бюллетень Министерства промышленности, туризма и торговли Испании. - 2011. - № 3019. - С. 18-19

*Чурсина А.И.
студент 3го курса
СТГАУ*

Россия, г. Ставрополь

ИСТОРИЯ ВНЕДРЕНИЯ МСФО В РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация: Учет в России за последние десятилетия претерпел значительные изменения, во многом связанные с переходом на международные учетные стандарты. Впервые идея о внедрении МСФО оформилась в России еще в начале девяностых годов. С того времени государство упорно движется в сторону полного перехода на ведение отчетности в соответствии с международными стандартами. Актуальность данной темы несомненна, ведь в ближайшем будущем все предприятия будут обязаны вести отчетность в соответствии с МСФО. В данной статье будут изложены причины и этапы перехода, а также проанализированы его

преимущества, недостатки и перспективы развития.

Ключевые слова: Международные стандарты финансовой отчетности, бухгалтерский учет, внедрение МСФО, преимущества применения МСФО в России, трудности перехода на международные стандарты финансовой отчетности.

Применение Международных стандартов финансовой отчетности в России обсуждается профессиональным сообществом последние десятилетия. Дискуссии в этой области являются актуальными и на сегодняшний день. Некоторые говорят о достоинствах и больших преимуществах применения МСФО, напротив, многие считают, что наша страна имеет множество трудностей перехода. Однако, их мнения едины в том, что стандарты уже проникли в предпринимательскую среду нашей страны и укоренились в системе регулирования бухгалтерского учета и отчетности на государственном уровне.

Проанализируем основные причины и этапы внедрения МСФО. Начало перехода было ознаменовано постановлением Верховного Совета РФ об утверждении программы перехода России на международные стандарты учета 1992 г. Толчком к началу реформы послужил семинар по проблемам учета на совместных предприятиях, проводившийся Центром ООН по ТНК и Торгово-промышленной палатой СССР в июне 1989 г. в Москве. На семинаре были выявлены основные несоответствия российской и международной практики учета, а также намечены пути адаптации и интеграции системы учета России в международную учетную практику. В том же году стал применяться новый План счетов, а через год ввели Учетную политику. Следующим этапом было утверждение в 1994 г. первого национального российского стандарта по бухгалтерскому учету: ПБУ 1/94 «Учетная политика предприятия». Переход на МСФО многие специалисты называли «учетной революцией».

Одним из наиболее знаменательных событий было принятие первого в истории закона «О бухгалтерском учете» 21 ноября 1996 года. Дальнейшая корректировка и уточнение курса реформы в России нашли свое отражение в «Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу», одобренной Приказом Минфина № 180 от 1 июля 2004 г. В данном документе были приведены приоритеты перехода. Главный из них гласил: индивидуальная отчетность компаний должна составляться по национальным стандартам, которые базируются на МСФО, а консолидированная отчетность — в соответствии с международными учетными стандартами.

Далее по мере развития произошло еще немало изменений, таких как выделение налогового учета и создание Института профессиональных бухгалтеров и др. На современном этапе немаловажным является принятие Федерального закона «О консолидированной финансовой отчетности» от 27 июля 2010 г. N 208-ФЗ. Данный закон является ключевым, он устанавливает

общие требования к составлению, представлению и публикации консолидированной финансовой отчетности организации, созданных в соответствии с законодательством РФ. Это первый законодательный акт, который предусматривает обязанность применения международных стандартов финансовой отчетности. Можно сказать, что он придал отчетности по МСФО правовой статус, что, в свою очередь, сопровождалось повышением ее качества, в том числе за счет усиления ответственности в этой области. Завершающим этапом было принятие Постановления Правительства РФ №107 от 2011 г. «Об утверждении положения о признании международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений МСФО для применения на территории РФ». [2]

Итак, проследив основные этапы внедрения МСФО можно оценить преимущества применения международных стандартов и его недостатки. Во-первых, стоит сказать об основном отличии Международных стандартов финансовой отчетности от российской бухгалтерии: это целевая направленность отчетности на реальных и потенциальных инвесторов. То есть, эти стандарты базируются на экономическом подходе к отражению фактов хозяйственной жизни. Большим преимуществом является «достоверность и добросовестность взгляда». Данная концепция заключается в том, что бухгалтер здесь выражает свое профессиональное суждение, а не только лишь ссылается на нормативные документы. Профессиональное суждение заимствовано из англо-американской школы учета международными, а впоследствии и российскими стандартами. [7] Таким образом, стандарты МСФО позволяют отражать реальное положение дел, и дает возможность отступить от общепринятых правил.

Несмотря на преимущества применения МСФО, существуют много трудностей такого перехода. Главной проблемой, не разрешенной и по сей день, является острая нехватка квалифицированных кадров. Большинство предприятий вынуждено привлекать внештатных сотрудников – аудиторов и сертифицированных специалистов. Отчасти, именно этот факт делал процесс перехода достаточно трудоемким и дорогим. [6]

Таким образом, международные стандарты оказывают существенное влияние на формирование учетной информации российских компаний посредством влияния на национальные учетные стандарты. Следует отметить, что сегодня большинство публичных российских компаний уже составляют отчетность по МСФО. Их действия объясняются либо наличием иностранного инвестора, либо необходимостью привлечения внешнего финансирования с помощью первоначального выпуска акций. [4]

На наш взгляд, внедрение МСФО прежде всего было обусловлено переходом от плановой экономики к рыночной. А также непосредственно связано с глобализацией. Глобализация является не просто ускорением темпов интернационализации, представляющей тесно взаимосвязанные страновые взаимоотношения во всех областях человеческой деятельности, а

качественно новым этапом мирового развития. [5] Так, в настоящее время существует общемировая тенденция к созданию единого экономического пространства и целенаправленное развитие национальных экономик ведут к объективной необходимости унификации бухгалтерского учета и приведению основных принципов ведения бизнеса в соответствие с международными стандартами.

В заключение рассмотрения проблемы перехода России и МСФО следует сформулировать несколько направлений, по которым, по нашему мнению, в перспективе будет развиваться учет в связи с дальнейшим применением международных стандартов. В первую очередь, очевидно распространение консолидированной отчетности и повышение престижа профессии бухгалтера. Изменение системы образования в области учета и аудита связано с обучением специалистов в области ведения учета по международным стандартам. Также стоит отметить, что управленческий учет приобретет большую значимость в современных условиях.

Использованные источники:

1. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон. О консолидированной финансовой отчетности от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ.
2. Российская Федерация. Правительство. Об утверждении положения о признании международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации: Постановление Правительства Рос. Федерации от 25 февраля 2011 г. № 107.
3. Российская Федерация. Министерство финансов. Об одобрении концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу: Приказ от 1 июля 2011 г. № 180.
4. Аникин П.А. Международные стандарты //Методический журнал для специалистов российских компаний и кредитных организаций. 2011. №3 (51). С. 80-85.
5. Бдайчиева Л.Ж. Международные стандарты финансовой отчетности. СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2013. – 76 с.
6. Германова В.С. Основные аспекты составления годовой бухгалтерской отчетности организации. Экономика и социум. 2014. №1-1(10). С. 399-409.
7. Соколов Я.В. История бухгалтерского учета: учебник. М.: Финансы и статистика. 2006. – 288 с.

*Чушкаев Д.А.
студент*

*Тольяттинский государственный университет
Россия, г. Тольятти*

ВИДЫ И ФОРМЫ БЮДЖЕТОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА (АПК)

Аннотация: В данной статье предлагается рассмотреть бюджетирование как технологию финансового планирования и определится с видами и формами бюджетов на предприятиях АПК.

Ключевые слова: бюджет, агропромышленный комплекс, формы, планирование.

За последние годы потребность в бюджетировании в отрасли АПК в России практически достигла апогея в своей необходимости. Особенно заметно это стало, начиная с 2008 года, когда очередной кризис наглядно показал результаты текущей тенденции отечественного производства к снижению его эффективности и качества продукции. Действующая на всех уровнях, в том числе правительства, система управления ориентирована на краткосрочные финансовые результаты, между тем стремительный спад эффективности и качества выпускаемой на отечественном просторе продукции АПК набирает все большую динамику. И хотя некоторые руководители сельскохозяйственного сектора заботятся о качестве продукции (или думаю, что заботятся), мы отстаем не только на фоне высокоразвитых европейских стран, но даже на фоне Китая. Отсюда и резкое снижение конкурентоспособности отечественной продукции, и дело здесь даже не в том, что качество продукции не растет, а в том, что динамика этого роста значительно ниже передовых, зарубежных, сельскохозяйственных предприятий, но самое главное ниже динамики спроса отечественного потребителя, на которого и в первоочередную задачу направлено данное производство. Как известно для улучшения рентабельности в относительной величин у предприятия есть два выхода: первый - наращивать объемы бизнеса и второй – сокращать издержки. И к сожалению в АПК России сегодня большинство компаний придерживаются второго пути развития, что как это ни прискорбно бы звучало, ведет к утопии, так как рано или поздно настанет момент когда сокращать станет уже нечего и следующим шагом будет закрытие. Но между тем особенности территориального расположения и площадь нашего государства дает исключительные возможности для того, что бы выбрать первый путь. А именно увеличения качества производство сельхоз производителей возможно уже при выборе оптимальных климатических условий, как для отрасли растениеводства, скотоводства, так и для более узких специализаций как оленеводство, разведение пушного зверя и пчеловодства. Имея благоприятные возможности диверсификации производства АПК уже на start-up(от англ. запускать) — компания с

короткой историей операционной деятельности [1]. Как правило, такие компании созданы недавно и находятся в стадии развития или исследования перспективных рынков. При грамотно составленном плане развития, в том числе с финансовой точки зрения, отечественный производитель получает «козыри» для эффективного наращивания объема производства, расширения территории реализации продукции и не только в рамках нашего государства. Наглядным примером отставания такой отрасли как скотоводства является низкая эффективность приплода скота. Отчасти причина заключается в низкой степени автоматизации отечественного АПК. Например в Израиле на частных фермах поголовье в 200 коров полностью обслуживается персоналом в 3-4 человека, что ведет к снижению затрат, а соответственно к существенному снижению себестоимости в части ФОТ. Основной породой КРС которую выращивают для получения является Герефордская. Стоимость реализации 1 кг данной продукции доходит до 18 долларов за 1 кг[2]. Уровень рентабельности подобного рода ферм составляет 18-20%, на фоне это уровень рентабельности который считается целевым в России для подобных предприятий, составляет 10 % с учетом того, что до 70% инвестиций для покрытия образующейся себестоимости покрывается за счет государственной поддержки[3]. При этом стоимость реализации 1 кг мяса той же породы составляет 7 долларов. Между тем Израильский производитель старается отобразить рентабельность своего производства в максимальных значениях. Что позволяет показать эффективность данной деятельности, а соответственно сделать ее более привлекательной для инвесторов, что при определенном уровне компании, дает возможность не только получить инвестиции со стороны государства. Но и выпустить акции после реализации которых стать обладателем стартового капитала для расширения действующего производства, и таким образом постоянно наращивать не только объемы производства, но и делать свое предприятие более привлекательным с точки зрения инвестирования. Все это позволяет по прошествии определенного относительно краткосрочного периода времени 3-5 лет диверсифицировать бизнес в сфере АПК от чего сейчас многие отечественные производители наоборот отходят, таким образом, преграждая себе путь в создание конкурентоспособности. Между тем, развитие какого-либо производства не возможно без ориентации на текущую необходимость маркетинговых мероприятий, состояние потребительского рынка, покупательского спроса, а соответственно и реальной финансовой оценки всего происходящего. Такое положение дел в России связано в первую очередь с принижением роли рубля и возможности нашего АПК, которое между тем может, являться если не основным, то одним из объема образующих источников поступления денежных средств в бюджет страны. Стоит немного податься в историю, и вспомнить времена Царской России. В 1890 году порядка 45,4% поступлений от торговой деятельности в бюджет страны, составляла продажа продукции пчеловодства[5]. Сегодня данный

показатель сопоставим с поступлениями от ископаемых (нефти и газа). На фоне этого возникает логичное предположение, что для ряда чиновников, от решения которых зависит, какая именно отрасль будет развиваться, лично выгодно не развивать АПК в нашей стране, что позволяет им в свою очередь получать определенную долю личной прибыли. Одно дело мастерски воровать за счет государства, а другое дело разрабатывать и реализовывать проекты по созданию стратегической продуктовой безопасности страны [6]. Для наших предприятий уже на уровне налогообложения является какое-либо развитие является затруднительным. Так как не смотря на афишируемое внедрение такой системы поддержки сельхоз производителей в части снижения налогового бремени как ЕСХН, остальные платежи и отчисления во все возможные фонды (пенсионные, страховые и т.п.) где с учетом всего на каждый рубль приходится до 54 копеек подобных отчислений, никто не отменял. По данной причине система бюджетирования не должна и не может базироваться на формах бухгалтерского учета. Ведь при этом по статистике действующих предприятий это неизбежно приведет к увеличению не только роста отчислений в фискальные органы и тем самым сделает бизнес не привлекательным для самого его собственника, но и грозит тем, что и его могут «отжать». Что сегодня широко практикуется со стороны людей стоящих во главе. Выбор объекта для слияния и поглощения (англ. Mergers and Acquisitions, M&A) — класс экономических процессов укрупнения бизнеса и капитала, происходящих на макро- и микроэкономическом уровнях, в результате которых на рынке появляются более крупные компании взамен нескольких менее значительных, реструктуризации или банкротство, всегда основывается на данных финансовых результатах [1]. Которой ни как не могут быть отчетность от налоговых органов, именно по данной причине система управленческого учета призвана защитить собственников от недружеских посягательств.

В целях постоянного наличия первоисточника или так называемого «стержня» рекомендуется иметь при постановке внутрифирменного бюджетирования справочник по постановке финансового планирования на предприятии АПК, на основании которого и будут приниматься решения по необходимым действиям в тех или иных ситуациях.

И также как в любом проекте после принятия решения о необходимости внедрения внутрифирменного бюджетирования, необходимо составить план действия с учетом особенностей не только отрасли в целом, но и конкретного предприятия в частности. Первым пунктом формулируются цели и задачи, которые призваны решить бюджетирование как управленческая технология, а именно: не только планирование результатов деятельности предприятия АПК в финансовых показателях, но и стратегия развития предприятия в целом на рынке. Далее следует выбор принципов финансового планирования, так как с учетом особенностей направления деятельности предприятия они могут быть различны. Если в

компании ориентированной на получение постоянного, но относительно не высокого дохода будет главным увеличение динамики роста производства продукции с поддержанием качества на уровне среднерыночного, то на предприятиях нацеленных на регулярное занятие лидирующих позиций в своем сегменте это будет и рост качества предлагаемой к потреблению сельхоз хозяйственной продукции. Что неизбежно влечет и затраты необходимые для этого, в частности на мероприятия по селекции требуется выделение до 70 %[7] от общего уровня прибыли компании. Данные мероприятия дают свои результаты только по прошествии определённого количества времени, которое ввиду особенностей АПК в целом зачастую в разы больше одного производственного цикла. Но и результаты при условии успешной реализации так же в разы превосходят эффективность использования текущей технологии. Наглядным примером служит замещение томатного сорта детерминантной культурой томатов Тимофеич F1 в ОАО агрофирма Октябрьская. Занимающей лидирующие позиции по выпуску продукции растениеводства не только по республике Мордовия, где дислоцируется данная компания. Но и по средне поволжскому региону в целом. На индетерминантную культуру томатов Спрут F1 которая превосходит по урожайности своего предшественника в 13 раз[8]. Данный гибрид категории F1 является селекционными изысканиями длительностью порядка четырех лет Московского тепличного хозяйства. Между тем данная культура превосходит не только по урожайности, но и по качеству. Третьим пунктом следует изучение методологии бюджетирования, а именно подходов которые необходимы для конкретного предприятия. Четвертым пунктом является анализ финансовой структуры, и поскольку последнее может существенно различаться не только по причине разности объемов и диверсификации предприятия, но и состава учредителей и собственников. Далее следует определение видов бюджетов и бюджетных форматов которые потребуются для своевременного и верного принятия решения при производственной деятельности. Следующим этапом является утверждение бюджетного регламента, а именно ввиду особенностей диверсификации крупных предприятий агропромышленного комплекса, когда и какие бюджеты необходимо предоставлять для анализа и согласования тому или иному специалисту, так если компания занимается производством(выращиванием) культур требующих анализа их финансовых результатов по причине сезонности их роста как подсолнух, являющийся основным объектом производственной деятельности ЗАО Юг Руси, возможности и соответственно планирование результатов начинается в апреле. Тогда как окончательный результат будет точно известен только в ноябре. По итогам сбора семян, то в той же агрофирме Октябрьская при привязном содержании КРС сроки предоставления бюджетов установлены в рамках финансового года, поскольку применяется постоянное финансовое планирование. Седьмым этапом следует распределение функций в аппарате

управления. Ввиду особенностей сельхоз хозяйственных предприятий для принятия решений требуется не только навыки в финансовом анализе, но и понимание особенностей животноводства, растениеводства, рыбоводства, и т.д. Требуется консультации ответственным лицам со стороны специалистов определенного уровня (агрономы, агротехники и т.д.) данные функции могут быть делегированы в зону ответственности компетентных лиц. Заключительным этапом служит автоматизация бюджетирования, которая подразумевает под собой не только внедрение компьютерных технологий и девайсов в сфере информационных технологий, но и технического оснащения предприятия. Так современные доильные аппараты в сфере молочного животноводства, предоставляют данные не только по количеству молочного материала, но и по его составу, при чем позволяют определить не только уровень жирности который международным стандартом, в том числе принятый в Российской Федерации должен соответствовать 3% уровня жирности, но и распределение его состава на углеводы, белки, жиры, и т.п. Соответственно при дальнейшей переработке данной продукции уже появляется база на основании которой составляется теоретическая рентабельность производства. Так как в составе продуктов фермы молочного производства качество оценивается по доли данных показателей в составе, того или иного продукта: сыр, сливочное масло, сметана, кефир и т.п. Соответственно появляются вводные данные, на основании которых возможно дальнейшее планирование не только физических показателей таких как килограммы, литры, кубометры, но и финансовых таких как рентабельность (измеряющаяся в относительных величинах), маржинальная прибыль (в рублях), приходящаяся не только на единицу продукции, но и направление деятельности данной сферы производства.

Основным объектом бюджетирования является бизнес. Не предприятие или фирма, а именно бизнес, как вид или сфера хозяйственной деятельности [9]. Для каждого предприятия набор данных бюджетов будет различен. Так для крупной компании аналогичной ГК Черкизово, являющейся наиболее крупным участником АПК. В то же время является четко вертикальной интегрированной структурой. В состав, которой входит выращивание зерновых культур, хранение в элеваторах, производство комбикормов, и полный процесс по производству мяса и птицы от выращивания до убоя и переработки. А так же дальнейшей реализации через свою дистрибуцию. Набор бюджетов состоит из основных, к которым относятся, расчетный баланс, БДиР (доходов и расходов), а так же БДДС (движения денежных средств). Операционных бюджет, а именно бюджета продаж готовой продукции животноводства и растениеводства, бюджета прямых материальных затрат и бюджета управленческих расходов. Вспомогательных и дополнительных бюджетов.

Главным назначением БДиР является, показать руководству компании будет ли прибыль по итогам реализации продукции животноводства и

растениеводства с учетом расходов на их производство и реализацию или нет. А так же установить рамки для целевых параметров прибыльности, а так же убыточности, если речь идет о затратах. По своей сути данный бюджет описывает структуру себестоимости готовой продукции и полуфабрикатов. Данный бюджет составляется на весь финансовый год, который соответствует в данном случае календарному. С учетом разнонаправленности деятельности предприятия, данный бюджет разбивать по недельно. В виду того, что данный бюджет, как указывалось выше, отображает структуру себестоимости, по нему возможно рассчитать точку без убыточности не только для всей компании, но и для каждого направления в отдельности. А так же определить наиболее весомые расходы, в части которых в дальнейшем возможно проведение оптимизации. БДДС (англ. Cash Flow Statement) [1]. По сути является планом движением расчетного счета и наличности в кассе предприятия отражающий все поступления и списания ДС(денежных средств) от реализации и производства продукции. Разработанный БДДС нацелен в первую очередь на сбалансированное использование ДС ГК. Так если в БДиР в какой-то период могут быть запланированы убытки, как при посевных работах в конце апреля и хранения начиная со сбора в сентябре, а так же дальнейшего хранения на элеваторах в ООО Воронеж мясо, ООО Воронежмяс пром, ЗАО Орелсельпром, ООО Нива-Хотынец, когда денежные средства по сути инвестируются в производство. А прибыль от их реализации начнет поступать только в октябре в случае продажи зерном и в следующие периоды в случае продажи в переработанном виде на комбикорма, а соответственно и перекрывать понесенные ранее затраты. То в бюджете движения денежных средств, ДС полученные в каждый момент должны перекрывать в тот же момент, а точнее период, ДС потраченные. То есть итоговому сальдо (ИС), необходимо быть положительным, именно ИС, а не денежный поток. Именно по данной причине начинать оптимизировать финансы в ГК возможно только после составленного бюджета движения денежных средств. И пока в ГК Черкизово не обеспечено положительное ИС заниматься финансовым планированием не имеет смысла, т.к. без положительного ИС рано или поздно ГК обанкротиться. А так же, по итогам оптимизации значение рентабельности значительно снизится и по данной причине возникнет повторная необходимость в финансовом планировании. БДДС обычно планируется на один календарный год, в случае с ГК Черкизово его целесообразно составлять на 5-7 лет индикативно, так как бизнес требует постоянных финансовых вливаний, а соответственно необходим постоянный контроль за ликвидностью. Поскольку главной задачей БДДС является постоянный контроль за ликвидностью разбивать его внутри необходимо по дням.

Расчетный баланс (РБ), показывает все чем располагает ГК Черкизово, не как ГК, а как бизнес, то есть что инвестировано в него или активы, и все

что от него ждут, то есть задолженность - пассивы. Важным моментом для бюджетирования является отражение всех ресурсов участвующих в бизнесе. Так укрупненно: 8 птицеводческих комплексов полного цикла общей мощностью около 550 тыс. тонн в живом весе в год, 15 современных свинокомплексов общей мощностью 180 тыс. тонн в живом весе в год, 6 мясоперерабатывающих предприятий общей мощностью 160 тыс. тонн в год, а также 7 комбикормовых заводов общей мощностью около 1,4 млн тонн в год, элеваторы мощностью свыше 500 тыс. тонн единовременного хранения и более 140 тыс. га сельскохозяйственных земель, уставный капитал и дебиторскую задолженность. И обязанности, возникшие перед кредиторами, поставщиками материалов и компаний оказывающих услуги. Без РБ, а именно понимания что «вращает» бизнес, не представляется возможным получить необходимую информацию для проведения финансового анализа и оценки инвестиционной привлекательности ГК. И так как ГК Черкизово во многом обладает полным циклом от производства и реализации важной причиной составления РБ становится и тот факт, что только по РБ возможно просмотреть направления движения и переходов не денежных расчетов не только со внешними партнерами, но и самих участников группы, таких как полуфабрикаты. И поэтому получить ответ что имелось в начале периода и что получилось в конце возможно только по РБ. Все вышеперечисленные основные бюджеты схожи набором статей и взаимодействуют между собой, так и в БДДС и БДиР будут статьи затрат по оплате труда сотрудниками мясоперерабатывающих, птицеводческих, свиноводческих и растениеводческих предприятий, а так же доходы от реализации продукции этих предприятий. В целях определения форматов вышеописанных бюджетов, а так же определения с тем какие потребуются операционные бюджеты, необходимо разделить затраты по видам. Так как разные расходы требуют разных подходов в их планировании. Существуют постоянные и переменные расходы, так же классифицируются на прямые и накладные. В ГК Черкизово постоянными расходами будут управленческие, амортизационные отчисления. Переменными расходы на посевные работы, сбор и доставку зерна на элеваторы, затраты на переработку зерна на комбикорма, откорм и убой скота и птицы, переработку мяса скота и птицы. И хотя эти затраты называются переменными они изменяются не равномерно изменению объемов, так же как и постоянные остаются постоянными только до определенного момента времени, а точнее объема бизнеса. Прямые расходы считаются в том случае, когда их полностью возможно перенести на себестоимость продукции, таковыми являются затраты на комбикорма для скота, ФОТ персонала обслуживающего скот такие как например доярки или трактористы комбайнов. Накладными расходами в свою очередь считаются расходы на рекламу произведенного продукта через компанию ОАО Торговая компания АПК Черкизовский, затраты на административное обслуживание ГК Черкизово. Поскольку

затраты на рекламу ГК будет делить между продукцией мясо переработки, птицеводства и растениеводства. Между тем накладными расходами будут: управленческие, коммерческие и прочие. К первым относятся затраты на содержание и обслуживание головного офиса и управленческого состава ГК Черкизово, а так же затраты схожего в части функциональных обязанностей персонала и офиса на местах в каждой дочерней компании. Ко вторым будут отнесены затраты на заработную плату ОАО Торговая компания АПК Черкизовский, а именно персонала занятого в реализации продукции. Затраты на рекламу и продвижение торговых марок (ТМ) зарегистрированных ГК Черкизово, а так же деловой репутации (от англ. Goodwill), которая в дальнейшем образует дополнительную стоимость товара. И к прочим будут отнесены расходы на обслуживание кредитов и займов, амортизация нематериальных активов (НМА) и основных фондов (ОФ). Планирование управленческих расходов в ГК Черкизово проходит по принципу от конечного результата, путем определения уровня затрат основываясь на конечном объеме валовой продукции. Коммерческие расходы планируются на основе конкурентного паритета в каждом секторе, не смотря на то что, ГК является крупнейшим производителем в сфере АПК. Принципом на основании, которого расходы отнесены к тому или иному виду является их экономическое содержание и не как не место учета в классической бухгалтерской отчетности. Но между тем диверсификация деятельности не только по направлениям деятельности, но в части территориальной дислокации и территории прямого покрытия через дистрибуцию, вынуждает к применению большого числа статей в данном бюджете, так расходы ОАО Торговая компания АПК Черкизовский, необходимо планировать отдельно по конкурентам брендов как: «Черкизовский» - популярная марка мясных и колбасных изделий на территории всей России, ТМ «Петелинка» – ведущего бренд в сегменте охлажденного мяса птицы в Подмосковье, «Империя вкуса» – под этой торговой маркой выпускаются так же распространяемые по всей России деликатесные ветчины и копчености. ТМ «Васильевка» – ведущего бренд охлажденного мяса птицы в Пензе и Пензенской области. «Мясная губерния». ТМ «Домашняя курочка» – эко-продукт в премиальном сегменте охлажденного мяса птицы на рынке Москвы. ТМ «Куриное царство» – высококачественное охлажденное и замороженное мясо птицы в Брянской и Липецкой областях, «Ульяновский» – ведущая торговая марка мясных изделий Поволжского региона с акцентом на рынок Ульяновска и Ульяновской области. ТМ «Моссельпром» – один из ведущих брендов на рынке Москвы и Московской области, который с 2011 года вошел в сегмент «Птицеводство» Группы «Черкизово». Под этой маркой производится высококачественное охлажденное и замороженное мясо птицы, а также полуфабрикаты. Учитывая затраты на маркетинговые мероприятия конкурентов всех областей. В подходе к выбору форм бюджетов необходимо

основываться в соответствии с Общепринятыми принципами бухгалтерского учета Соединенных Штатов Америки (далее – «ОПБУ США»). Консолидированная финансовая отчетность отличается от обязательной финансовой отчетности, составляемой в России и зарубежных странах, тем, что она включает корректировки, необходимые для отражения финансового положения, результатов деятельности и движения денежных средств в соответствии с ОПБУ США. Так набор статей в РБ будет включать. Активы: оборотные активы (денежные средства и их эквиваленты; торговая дебиторская задолженность за вычетом резерва, по сомнительным долгам; авансы выданные за вычетом резерва по сомнительным долгам; товарно-материальные запасы; отложенные налоговые активы, прочая дебиторская задолженность за вычетом резерва по сомнительным долгам; прочие оборотные активы; итого оборотные активы), внеоборотные активы (основные средства; деловая репутация; прочие нематериальные активы; отложенные налоговые активы; векселя к получению; инвестиции в совместное предприятие; долгосрочные банковские депозиты; прочая долгосрочная дебиторская задолженность; итого внеоборотные активы). Обязательства и капитал: Текущие обязательства (торговая кредиторская задолженность; краткосрочные кредиты и займы; обязательства по налоговым платежам; отложенные налоговые обязательства; задолженность по заработной плате; авансы полученные; задолженность по оплате внеоборотных; проценты к уплате; прочая кредиторская задолженность и начисленные расходы; итого текущие обязательства), долгосрочные обязательства (долгосрочные кредиты и займы; отложенные налоговые обязательства; обязательства по налоговым платежам; задолженность перед акционерами; прочие обязательства; итого долгосрочные обязательства), обязательства будущих периодов и условные обязательства, капитал (уставный капитал; добавочный капитал; собственные акции, выкупленные у акционеров; прочий накопленный совокупный убыток; нераспределенная прибыль; итого собственный капитал), неконтрольные доли участия. По отчету о доходах и расходах: выручка от реализации, себестоимость реализованной продукции; валовая прибыль (коммерческие, общехозяйственные и административные; прочие операционные расходы), операционная прибыль (прочие доходы; финансовые расходы), прибыль до налогообложения (налог на прибыль), чистая прибыль (за вычетом чистого убытка (прибыли), относящейся к неконтрольным долям участия), чистая прибыль, относящаяся к «Группе Черкизово» (средневзвешенное количество акций, находящихся в обращении – базовое; средневзвешенное количество акций, находящихся в обращении – разводненное). По отчету о движении ДС: движение денежных средств по основной деятельности (чистая прибыль), корректировки для приведения чистой прибыли к чистым поступлениям денежных средств от основной деятельности (амортизация основных средств и нематериальных активов; начисление резерва по

сомнительным долгам; курсовые разницы; доход по отложенному налогу на прибыль; убыток от выбытия основных средств; прочие корректировки), изменение активов и обязательств, относящихся к основной деятельности (уменьшение (увеличение) торговой дебиторской задолженности; увеличение авансов выданных; уменьшение (увеличение) товарно-материальных запасов; увеличение прочей дебиторской задолженности и прочих оборотных активов; уменьшение прочей долгосрочной дебиторской задолженности; увеличение торговой кредиторской задолженности; увеличение обязательств по налоговым платежам; увеличение прочей текущей кредиторской задолженности), чистые денежные средства, поступившие от основной деятельности. Именно данные статьи будут в РБ, БДиР и БДДС. Необходимыми операционными бюджетами будут, первое бюджет продаж разбитый по направлениям деятельности, предприятия (птицеводство – ООО Торговый дом Петелино, свиноводство – ООО Торговый дом Мясное царство, мясо переработка - ОАО Торговая компания АПК Черкизовский) разбитыми далее по ТМ и видам продукции. Бюджет продаж составляется в ежемесячной и поквартальной разбивке в натуральных и в денежных единицах. Второе производственный бюджет, составляется в ежемесячной и поквартальной разбивке в натуральных величинах по ГК Черкизово, по каждому предприятию ГК(птицеводство в направлении корма – ОАО Ожерельевский комбикормовый завод, ОАО Пензенский комбинат хлебопродуктов; птицеводство в направлении производства и переработки мяса птицы – ЗАО Петелинская птицефабрика, ЗАО Моссельпром, ОАО Птицефабрика Васильевская, ОАО Куриное царство, ЗАО Курино царство Брянск, ОАО Курская птицефабрика, ООО ЛИСКО – Бройлер. по каждому виду продукции; свиноводство в направлении корма – Липецкий комбикормовый завод, ООО Михайловский комбикормовый завод; свиноводство в направлении производства и переработки мяса – ООО Кузнецовский комбинат, ООО Агрофирма Буденовец, ЗАО Ботово, ОАО Липецмяспром, ЗАО Липецкмясо, ООО Тамбовмясопром, ООО Ресурс, ООО РАО ПЗК, ЗАО Агроресурс - Воронеж, ЗАО Орелсельпром; растениеводство - ООО Воронеж мясо, ООО Воронежмяспром, ЗАО Орелсельпром, ООО Нива-Хотынец; мясо переработка – ОАО ЧМПЗ, ЗАО Черкизово – Кашира, ОАО БИКОМ, ОАО ПМК Пензенский, ОАО МК Ульяновский, ООО ПКО Отечественный продукт) и далее по каждому виду продукции, так же в составданного входит бюджет прямых производственных затрат. Третьим запас товаров, сырья и материалов в натуральных и стоимостных единицах также по ГК Черкизово, далее по видам бизнеса и видам продукции и сырья набор аналогичен бюджет производства. Четвертым бюджет прямых материальных затрат с выделением каждой статьи в расчете на единицу продукции. Пятым бюджет прямых затрат труда, основного рабочего персонала занятого в производстве в расчете на единицу готовой продукции

в человеко-часах и тарифных ставок. Шестым бюджет общепроизводственных накладных расходов, в котором отражаются расходы административно-управленческого, инженерно-технического и вспомогательного персонала по ГК Черкизово в укрупненных статьях и далее в разбивке по видам бизнеса (птицеводство, свиноводство, растениеводство, мясо переработка) по каждому предприятию. Седьмым бюджет управленческих расходов, отражает расходы административно-управленческого, инженерно-технического и вспомогательного персонала в аппарате управления ГК. Восьмым бюджет коммерческих расходов ОАО Торговая компания АПК Черкизовский, ООО Торговый дом Петелино, ООО Торговый дом Мясное царство, сюда же будут отнесены транспортные услуги. И наконец, восьмым бюджет накладных расходов по статьям амортизация, уплата процентов по кредитам и прочие расходы ГК. Так же необходимы прочие бюджеты, а именно инвестиционный, кредитный и налоговый. Инвестиционный бюджет в ГК Черкизово необходим как один из основ целей компании в направлении диверсификации. В его состав постатейно войдут расходы на покупку новых линий при расширении производств. В текущих тенденциях рынка данный бюджет помогает в точном понимании того, куда дальше будет расти компания. В кредитный план ГК Черкизово необходимо описать все кредиты и инвестиции. Которые понадобятся ГК и каждому предприятию отдельно в предстоящем финансовом году, с подробным описанием размеров, сроков и условий получения и выплаты ДС. В налоговом бюджете будут отображены выплаты по ГК, далее по каждому предприятию и статье в разбивке ежемесячно, поквартально и годовым итогом.

Основным отличием основных бюджетов от вспомогательных и операционных, дополнительных является, последовательность, в которой они составляются. Так вспомогательные и операционные могут составляться до основных, а вот дополнительные уже после. Первые предназначены для более точного планирования и расчета показателей БДДС, БДиР и расчетного баланса. Вторые же составляются уже на основе трех вышеперечисленных. Как технология, бюджетирование является не только инструментом планирования, но так же и контроля, за исполнением (достижением) целевых финансовых показателей. Именно по данной причине результаты бюджеты по результатам ФХД ГК Черкизово необходимо составлять не только на планируемый период, но на истекший. Таким образом, сопоставляя плановые значения с фактическими выявляются причины отклонений, которые могут быть как в положительную, так и отрицательную сторону. Имея аналитику причинно-следственной связи дальнейшие управленческие решения основываются на конкретных показателях, что позволяет принимать наиболее верные решения. Планирование и сопоставление результатов проводится на ежемесячной и ежеквартальной основе, и при необходимости вносятся изменения в

бюджеты на девять месяцев, пол года и квартал, благодаря этому процесс бюджетирования становится постоянных.

Использованные источники:

1. Википедия: [сайт]. URL: <http://ru.wikipedia.org> (дата обращения: 29.01.2015).
2. Справочник: [сайт]. URL: <http://dalnienstrany.ru> (дата обращения: 29.01.2015).
3. Постановление от 14 июля 2012 г. N 717 о государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы.
4. История развития акцизов в России Е.В. Коверзнева 2011 г. Шадринск
5. Доклад министра сельского хозяйства РФ Н.В. Фёдорова на заседании президиума Совета при Президенте Российской Федерации по модернизации экономики и инновационному развитию России 24 ноября 2014 года.
6. Экономика сельского хозяйства России, №7'10, с. 33–46
7. ОАО "Агрофирма "Октябрьская": [сайт]. URL: <http://oktbroiler.ru> (дата обращения: 27.01.2015).
8. Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование. Москва: «Финансы и статистика», 2006. 25 с.

*Шавкунова М. Д.
студент*

*Национально-исследовательский Томский
Политехнический Университет
Россия, г. Томск*

**ИННОВАЦИОННАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В
КОНДИТЕРСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ОЦЕНКА ЕЁ
СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ**

Аннотация: Рассмотрены направления развития инновационной деятельности в кондитерской промышленности, предложены подходы к обеспечению сбалансированности развития инновационной и инвестиционной деятельности, влияющие на рост стоимости действующего предприятия.

Ключевые слова: кондитерская промышленность, инновации, инвестиции, критерии эффективности.

Обоснование инновационного пути развития экономической системы неразрывно связано с необходимостью обеспечения сбалансированного развития инновационной и инвестиционной деятельности, прежде всего на предприятиях, внедряющих в производство как инновационные, так и инвестиционные проекты.

В настоящее время существуют два отдельных подхода к оценке

эффективности инновационной и инвестиционной деятельности в пищевой промышленности. Достижение эффективности при реализации инновационных и инвестиционных проектов способствует увеличению реальной стоимости предприятия, позволяет на равных бороться с конкурентами, обеспечивая сбалансированность развития, соотносимую с рисками.

Несмотря на анализ в научной литературе отдельных сторон обеспечения сбалансированности развития инновационной и инвестиционной деятельности производственного комплекса, до настоящего времени остается немало дискуссионных и нерешенных вопросов по теоретическим и практическим аспектам. Необходимость разработок по исследованию обеспеченности сбалансированного развития инновационной и инвестиционной деятельности в кондитерской промышленности обусловила выбор темы данной статьи.

Проведя обобщение теоретического материала, возникла необходимость выделить следующие изменения в кондитерской промышленности за счет сбалансированного развития инновационной и инвестиционной деятельности:

- внедрение и расширение производства продукции с новыми свойствами;
- повышение технологичности использования имеющихся ресурсов;
- повышение эффективности использования факторов производства;
- использование инструментов управления, обеспечивающих сбалансированность развития инновационной и инвестиционной деятельности предприятий кондитерской промышленности.

Применительно к производству кондитерской продукции инновации представляют собой реализацию в хозяйственной практике результатов исследований и разработок в виде новых или улучшенных продуктов питания, новых технологий, техники, новых форм организации и управления различными сферами отрасли, новых подходов к социальным услугам и управлению кадровым потенциалом.

Продовольственный рынок, в частности, рынок кондитерской продукции, предельно динамичен, что обуславливает необходимость использования инновационно-инвестиционного потенциала предприятий.

Требуется постоянно совершенствовать оборудование, внедрять инновации в технологический процесс, пересматривать подходы к совершенствованию кадровой политики, привлечению в отрасль специалистов соответствующего уровня квалификации. Использование инноваций способствует снижению издержек, что обеспечивает большую долю на рынке, получение дополнительной прибыли. По предмету и сфере применения в пищевой промышленности целесообразно выделить четыре

типа инноваций:

- селекционно-генетические;
- технико-технологические и производственные;
- организационно-управленческие и экономические;
- социально-экологические.

Инновационные процессы, как в разрезе отдельных предприятий кондитерской промышленности, так и в пищевой отрасли в целом, имеют свою специфику. Их важное отличие от других отраслей промышленности состоит в многообразии региональных, отраслевых, функциональных, технологических и организационных особенностей.

Особенности производства в кондитерской промышленности характеризуются высоким уровнем рисков инновационных процессов, к числу которых можно отнести:

- риск финансирования научно-производственных результатов;
- риск временного разрыва между затратами и результатами;
- неопределенность спроса на инновационную продукцию.

Данные обстоятельства повышают риск частных инвесторов вкладывать капитал в развитие предприятий кондитерской промышленности. Актуальным направлением инновационных процессов в кондитерской промышленности является динамичное развитие рынка пищевых ингредиентов и добавок. В условиях экономического роста, развития строительства и постоянного повышения спроса на качественные потребительские товары становится все более актуальным вопросом организации в России высокотехнологичных складских комплексов и развития транспортных компаний полного цикла. Современная упаковка играет важную роль в репрезентации товара перед потребителем, выступая гарантом высокого качества кондитерской продукции [3].

Нанотехнологии также предоставляют уникальные возможности по контролю качества и безопасности кондитерской продукции в процессе производства. Диагностика с применением различных наносенсоров способствует быстрому и надежному выявлению в продуктах загрязнений или неблагоприятных агентов. Широкое распространение сегодня получила биотехнология – базовая быстроразвивающаяся отрасль науки и производства, основанная на промышленном применении естественных и целенаправленно созданных живых систем. Спектр продуктов питания, получаемых при помощи микроорганизмов, весьма обширен: от вырабатываемых с древних времен при помощи брожения хлеба, сыра и вина до новейшего вида пищевого продукта – грибного белка микопротеина. По оценкам специалистов, до 20% вырабатываемой отраслями пищевой конечной продукции создано именно с использованием инструментов биотехнологии. До недавнего времени она использовалась в пищевой промышленности для совершенствования уже освоенных процессов производства, однако сегодня центральное место принадлежит созданию и

внедрению принципиально новых технологий. Активно применяются сегодня и гибкие автоматизированные производства – автоматизированные производственные системы, в которых на основе соответствующих технических средств и определенных решений обеспечивается возможность оперативной переналадки оборудования на выпуск новой продукции в достаточно широких пределах ее номенклатуры и параметров, что характерно именно для предприятий кондитерской промышленности. Гибкие автоматизированные производственные системы позволяют существенно сократить время проектирования и переналадки производства для выпуска новой или усовершенствованной продукции.

Таким образом, целесообразно обозначить приоритетные направления, обеспечивающие сбалансированность инновационного и инвестиционного процесса в кондитерском производстве:

- опережающее развитие науки как основы технического прогресса;
- повышение энерговооруженности труда и развитие энергосберегающих технологий (применение различных электростатических методов и токов, инфракрасных лучей, ультразвука и т.д.);
- дальнейшая механизация и автоматизация производства на базе его электронизации (внедрение гибких автоматизированных систем, роторно-конвейерных линий, систем автоматизированного проектирования, средств автоматизации погрузочно-разгрузочных работ и др.);
- дальнейшее развитие биотехнологии;
- рациональная химизация производства, дополненная биологическими средствами и методами;
- создание и внедрение прогрессивных современных технологий, основанных на применении новейших разработок в области микробиологии, бионики, биоинженерии, генной инженерии.

Отличительной особенностью подхода к обеспечению сбалансированности инновационной и инвестиционной деятельности является ее комплексность, т.е. следует учитывать взаимосвязь показателей, обеспечивающих экономический рост предприятия, не нарушая при этом показатели финансово-экономической устойчивости предприятия [1].

Нахождение оптимального сочетания эффективности функционирования и уровня финансовой устойчивости предприятия можно осуществить при использовании модели, которая позволяет максимизировать величину экономического роста. Логическая схема взаимосвязи основных показателей от инновационной и инвестиционной деятельности, влияющих на показатель экономического роста, изображена на рисунке 1.

Оценка эффективности инновационной и инвестиционной деятельности производственного комплекса в кондитерской

промышленности предполагает оценку развития:

- потенциала производственного комплекса;
- научной сферы;
- инновационно-инвестиционной инфраструктуры предприятия.

В современных экономических условиях возникает необходимость создания динамичных моделей и механизмов, способных учитывать будущее преимущество инновационной и инвестиционной деятельности, их мультипликативный и эмерджентные эффекты, имеющиеся неопределенности и риски. Для целенаправленного достижения экономической результативности инновационной и инвестиционной деятельности, показатели эффективности должны быть ориентированы на экономический рост предприятия [2].

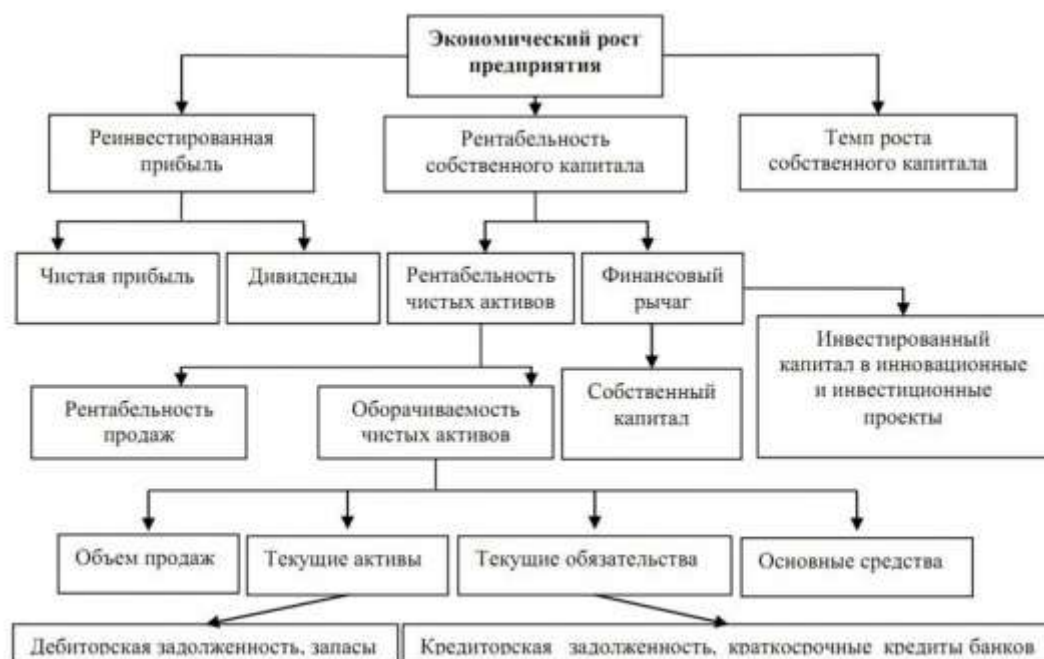


Рисунок 1 – логическая схема взаимосвязей основных показателей, влияющих на экономический рост предприятия

Метод оценки влияния инновационной и инвестиционной деятельности на экономику предприятия системно связан с методами исследования инвестиционных возможностей и эффективности вовлечения новых усовершенствованных продуктов в хозяйственный оборот, что отражено на рисунке 2.



Рисунок 2 – Алгоритм использования методов по оценке эффективности инновационной и инвестиционной деятельности при внедрении нового продукта

При этом закономерно, что темпы роста прибыли, выручки, основного и интеллектуального капитала и действительного роста стоимости предприятия должны максимально стремиться к увеличению и отвечать следующим требованиям:

$$Тр \uparrow П, В, Ку, Дч, Р, V \rightarrow \max ,$$

где Тр – темп роста,

П – прибыль от продаж,

В – выручка,

Ку – инвестиционный капитал,

Дч – доход чистый,

Р – производительность труда,

V – прирост действительной стоимости предприятия.

Это может служить критерием целесообразности при отборе как инновационных, так и инвестиционных проектов. Многоаспектность изучения обеспеченности сбалансированности инновационной и инвестиционной деятельности в кондитерской промышленности предполагает использование комплексного подхода.

Комплексный подход направлен на формирование основных приоритетов становления потенциала воспроизводственного цикла на основе оптимального использования всех элементов, факторов и механизмов, включив их в целостный контур интеграции технологической структуры, технологических укладов, модернизированной техники, действующего производственного потенциала и производительной силы человека, современных базовых нововведений, обеспечивающих устойчивый рост предприятия.

Использованные источники:

- 1.Смыкалова Д.Г., Туровец Д.Г. Инновационная деятельность в образовательной подсистеме пищевой промышленности // Современные проблемы науки и образования. – 2010. – № 2.
2. Минниханов Р.Н. Инновационный менеджмент в АПК. – М.: Изд-во СХА, 2003.
- 3.Магомедов М.Д. Управление качеством в отраслях пищевой промышленности. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2006.

Шадинова Г.А., к.ф.н.

доцент

Жумабекова Ж.А.

магистрант

Международный казахско-турецкий

университет им. Х.А. Ясави

Казахстан, г. Туркестан

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА КАЗАХСТАНА И СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СЕМЬИ

У ХХІ века множество ярких социально-политических примет, масса научных открытий. Наш мир меняется все быстрее. Семья как неотъемлемая часть мира человека не может не отражать изменения, происходящие в экономике, политике, культуре, нравственности, общественной жизни. Современная семья, утратившая многие вековые традиции, представляет собой более сложное социальное явление, ставшее объектом социально-экономической и демографической политики, предметом постоянного внимания государства. Это подтверждается рядом законодательных актов о браке и семье и созданием единственной на постсоветском пространстве.

Народы Казахстана сейчас находятся на различных стадиях всеобщего демографического перехода, что отражается в прошлой, настоящей и будущей динамике их численности. Такие весьма существенных различия особенно ярко выражены в сравнительной демографической динамике не только русских и казахов, как главных этносов, а также других диаспор, как украинцев, узбеков, немцев, уйгуров, поляков, евреев и др. Восточные, в основном тюркоязычные народы, составляют большие сложные семьи, где много детей и подростков, а европейские, в основном славяноязычные этносы, живут в малых, так называемых нуклеарных (простых) семьях, где преобладают взрослые и пожилые люди [1].

Несмотря на несметные богатства, огромные просторы и экономические успехи нашей страны, сравнительная малочисленность и низкая плотность ее населения формируют неблагоприятную демографическую картину. Республике Казахстан, чтобы утверждать себя как молодое государство, необходимо вести эффективную демографическую политику. Она должна поддерживать и содействовать полному проявлению

исторически объективным тенденциям народонаселения. Основная политика нашего государства - это поддержание традиционных семейно-брачных отношений, возвышении роли отца в семье и мужчины в обществе, одновременно заботясь о материнстве и детстве. Необходимо в условиях резкого снижения деторождаемости поддержать традицию народов Казахстана на многодетность семьи [2].

По отчету результатов исследования, на сегодняшний день среди казахстанцев семья ценится выше всего, причем, как показывает статистический анализ, здесь не существует разницы между отношением к ней мужчин и женщин. Однако, среди азиатов нацеленность на брак и семью несколько выше, чем у европейцев. Около 93% казахстанцев положительно относятся к заключению брака. Среди разочарованных в браке большую долю составляют разведенные. Одним из проявлений кризиса семьи является – развод. По статистике дело о разводе возбуждается в основном по просьбе женщины, т.к. женщина в наше время стала независимой, она работает, сама может содержать семью и не желает мириться с недостатками мужа. При социологических опросах больше половины мужчин и женщин хотели бы вступить в повторный брак. Лишь незначительная часть предпочли одиночество. В разводах, кроме супругов есть ещё заинтересованные лица - дети. Чем больше разводов - тем меньше детей. В этом социальный вред разводов. Развод сокращает воспитательские возможности семьи по отношению к детям. Детям наносится большая психологическая травма, о которой часто не думают родители. Многие знают, что они причиняют своим детям страдания, но не многие понимают, к чему они могут привести, как это отразится на ребёнке в его дальнейшей жизни [3].

Демографическая обстановка в молодом государстве непосредственно влияет на его экономику и политику, на социальную жизнедеятельность и межнациональные отношения. Правильная оценка демографической ситуации и научные прогнозы о ее возможных изменениях в ближайшем и далеком будущем дают возможность правильно определить тактические и стратегические задачи во внутренней политике нашей республики и тем самым избежать возможные межнациональные конфликты [4].

Правительство Казахстана на протяжении всего переходного периода демонстрирует приверженность принципам гендерного равенства. Следует отметить, что настойчивые усилия международных организаций ввести гендерный анализ и оценку в масштабные проекты развития страны постепенно дают свои плоды, планомерно расширяя политическое поле идеологии и политики гендерного равенства [5].

Процессы глубокой трансформации общественных отношений, изменения социальных ценностных приоритетов, образа жизни людей воздействуют на институт семьи и положение в ней женщины. В условиях кризиса обостряется конфликт между социальными ролями женщин. Отказ женщины от работы в пользу семьи или безработица существенно снижают

совокупный семейный доход. В то же время высокая ее занятость в общественном производстве становится одним из основных факторов снижения рождаемости. Наряду с экономической поддержкой рождаемости, которая является сегодня частью демографической политики нашей страны, необходимо внедрение комплексной программы по поддержке семьи в период ожидания ребенка, с участием всех заинтересованных в данной проблеме общественных институтов. Сложная демографическая ситуация требует повышения эффективности социальной поддержки семьи и детей и является одной из ключевых задач современной государственной социальной политики. Один из основных принципов Европейской социальной хартии провозглашает, что семья, являющаяся основной ячейкой общества, имеет право на надлежащую социальную, правовую и экономическую защиту для обеспечения ее всестороннего развития, а так же ряда мер идеологического, пропагандистского характера, направленных на формирование позитивного отношения к материнству, возвращение к системе ценностей, характерной для казахской национальной культуры [6].

С начала последнего десятилетия XX в. Казахстан вступил в процессы социально-экономической и политической трансформации, коренным образом изменившие институты власти и социально-экономическую политику, обусловившие необходимость модернизации системы государственной поддержки семей с детьми. Современная нормативно-правовая база государственной политики социальной поддержки семьи с детьми находится в процессе становления и развития, что отражает незавершенность социально-экономической и политической трансформаций Казахстана. Поэтому современная практика и законодательное обеспечение государственной поддержки семей с детьми представляет собой сочетание новых и старых подходов.

Однако остальные страны Европы и многие страны СНГ, включая Казахстан, на протяжении последних десяти-двадцати лет демонстрируют негативные демографические тенденции, как-то продолжающееся падение рождаемости, старение нации, миграция населения продуктивного возраста, сверхсмертность мужчин среднего возраста, нежелание или невозможность материнства среди многих женщин фертильного возраста [7].

Таким образом, в современном обществе наблюдается процесс ослабления семьи как социального института. Это связано с вовлечением женщин в общественное производство, в социально-политическую жизнь страны. Это способствовало, с одной стороны, росту самосознания женщины, равенства в супружеских отношениях, но с другой стороны, воздействовало на демографическое поведение, приводя к снижению рождаемости. Так как семья как бы вплетена в коренные основы жизнедеятельности и образует базовые предусловия функционирования социума путем физического и социокультурного замещения поколений благодаря рождению детей и поддержанию существования всех членов

семьи. Без этого воспроизводства населения и социализации потомства невозможно восполнение всех социальных образований, обеспечение социальной жизни.

Использованные источники:

1. Антонов А., Борисов А. Кризис семьи и пути его преодоления. – М., 1990. – 324 с.
2. Бисекоев А. Демографическая ситуация в РК. – А.: Саясат. - 2000. - №12.
3. Мустафаев Н.Н. Социально- демографические процессы в Казахстане 1990-2000 г. А.: Саясат, - 2002. - №15.
4. Семья и демографическая политика. <http://xreferat.ru/84/3737-1-sem-ya-i-demograficheskaya-politika.html>
5. Сарсембаева Р. Б. Рыночная трансформация казахстанского общества: опыт гендерного анализа: Монография.- Алматы: LEM, 2004. - 252 с.
6. Алексеенко А.Н. Казахстанский путь модернизации: этнодемографический аспект // Вестн. Евразии. — 2004. № 1 (24). — С.122–152.
7. Вопросы организации государственной социальной поддержки различным типам семей с детьми. - М.: Просвещение, 2003. — С. 544.

Шаева Т.И., к.э.н.

доцент

Кошкина А.С.

студент 4 курса

специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный

университет им. Н.П. Огарева»

Россия, г. Саранск

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ УЧЁТА И АНАЛИЗА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Роль современных средств в деятельности организаций трудно переоценить. Их состояние и эффективное использование влияют на конечные результаты и являются важнейшим фактором в процессе хозяйственной деятельности организаций. Вместе с тем на эффективное и рациональное использование объектов основных средств оказывает значительное влияние организация их бухгалтерского учёта, поскольку именно в системе бухгалтерского учёта формируется большая часть информации, необходимая для принятия управленческих решений. Ведение бухгалтерского учёта, и в частности учёта основных средств, регламентируется нормативными документами. Однако в настоящее время система нормативного регулирования бухгалтерского (финансового) учёта основных средств подвергается достаточно частым изменениям, что приводит к определённым затруднениям, связанным с принятием новых редакций стандартов на практике. Кроме того, наличие регламентаций в

нормативных документах ещё не защищает от возникновения практических проблем, с которыми сталкиваются бухгалтеры при ведении бухгалтерского учёта. Проанализируем современное состояние регламентаций по бухгалтерскому учёту основных средств и проблемы его ведения на практике. Нормативные документы, регулирующие бухгалтерский (финансовый) учёт основных средств в системе российских стандартов бухгалтерского учёта (РСБУ), систематизированы в таблице 1.

Таблица 1 – Современная система нормативного регулирования бухгалтерского (финансового) учёта основных средств

Нормативный документ	Последняя редакция	Требования к учёту основных средств
О бухгалтерском учёте: Федеральный закон от 06.12.2011. № 402-ФЗ	28.12.2013	Регламентирует общий порядок учёта активов, в частности проведении инвентаризации активов
Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: Приказ Минфина России от 29.07.1998 № 34н	24.12.2010	Даёт определение и классификацию объектов основных средств; определяет их оценку и методы начисления
Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту «Учёт активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3/2006): Приказ Минфина России от 27.11.2006 № 154н	24.12.2010	Определяет порядок оценки и учёта основных средств, стоимость которых выражена в иностранной валюте.
Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту «Учёт основных средств» ПБУ 6/01: Приказ Минфина России от 30.03.2001 № 26н	24.12.2010	Даёт определение и классификацию основных средств; регламентирует их оценку, срок полезного использования, способы начисления амортизации, раскрытие информации с них в отчётности
Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту «Доходы организации» ПБУ 9/99: Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н	27.04.2012	Определяет порядок и правила признания доходов от поступления объектов основных средств
Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту «Расходы организации» ПБУ 10/99: Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н	27.04.2012	Определяет порядок и правила признания расходов от выбытия объектов основных средств
Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту «Учёт расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008): Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 107н	27.04.2012	Определяет порядок включения затрат по кредитам и займам в себестоимость инвестиционного актива

Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учёту основных средств: Приказ Минфина России от 13.10.2003 № 91н	24.12.2012	Детализируют ПБУ 6/01 в отношении классификации, оценки, документации и учёта основных средств
Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств: Приказ Минфина России от 13.06.1995 № 49н	08.11.2010	Определяет порядок проведения инвентаризации основных средств
Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкции по его применению: Приказ Минфина России от 31.10.2000 № 94н	08.11.2010	Определяет порядок отражения основных средств на счетах бухгалтерского учёта

Можно отметить, что современный бухгалтерский учёт основных средств достаточно хорошо регламентирован. В системе РСБУ представлено ПБУ 6/01 «Учёт основных средств», посвящённое всем наиболее важным вопросам учёта основных средств. Кроме того, существует нормативный документ третьего уровня – Методические указания по бухгалтерскому учёту основных средств, который детализирует ПБУ 6/01 в ряде вопросов. Есть регламентации других нормативных документов, которые прямо или косвенно регулируют учёт объектов основных средств в определенных ситуациях. Вместе с тем указанная стройная система всё-таки не создаёт защиты от проблем, с которыми сталкиваются бухгалтеры при проведении бухгалтерского учёта основных средств.

Тот факт, что современное нормативное регулирование бухгалтерского учета основных средств не обеспечивает исчерпывающих правил их признания, оценки и отражения в отчетности, подтверждается широким обсуждением проблем учета основных средств в современной научной литературе. Так, например, В.Г. Гетьман считает, что «действующие положения в области учета основных средств не являются идеальными и не в полной мере отвечают запросам бизнеса». Обращая внимание на сохраняющиеся принципиальные отличия требований ПБУ 6/01 от регламентаций его международного аналога – Международного стандарта финансовой отчетности (МСФО) (IAS) 16 «Основные средства», В.Г. Гетьман отмечает, что данные отличия приводят к нежелательным последствиям, негативно сказывающимся на формировании информации об основных средствах, необходимой для принятия различных управленческих решений. На сохраняющиеся отличия регламентаций по учету основных средств в системах российских и международных стандартов указывается также в работах С.Н. Щадиловой и И.Д. Деминой, а также в работах других ученых.

Проблемы связанные с первоначальной и последующей оценкой основных средств, недостаточностью регламентаций в нормативных документах по бухгалтерскому учету, признают Л.И. Куликова, Е.А. Мизиковский и Э.С. Дружиловская. Исследователь Л.И. Куликова рассматривает также проблему учета обесценивания основных средств. К.С. Ширикова затрагивает вопросы оценки и учета основных средств, внесенных в счет вноса в уставный капитал. В работе В.Г. Гетьмана анализируются проблемы учета затрат на восстановление основных средств. В работах И.А. Слободняк, А.Б. Фиापшева, Н.М. Фиапшевой, Т.В. Бекшокова, С.В. Маноховой рассматриваются проблемы начисления и учета амортизации основных средств.

Влияние проблемных аспектов учета основных средств на экономический анализ эффективности их использования исследует в своей работе Ю.Р. Чистяков. В работе Е.В. Вайтмана указывается на наличие проблем в налоговом учете основных средств.

Обобщая приведенные точки зрения на современное регулирование учета основных средств, можно выделить две составляющие обсуждаемых проблем в данной сфере. Первая – это несовершенство имеющихся регламентаций в системе РСБУ, не позволяющих сформировать достоверную информацию об основных средствах в практике российских организаций. Вторая – это неполное соответствие требований отечественных стандартов по учету основных средств регламентациям МСФО, что замедляет общий процесс сближения РСБУ с МСФО и в конечном итоге также не способствует достоверному отражению основных средств в отчетности.

К этим составляющим можно добавить и то, что в ряде имеющихся регламентаций по учету основных средств в системе РСБУ отсутствует определение некоторых применяемых понятий, без которых сами регламентации становятся расплывчатыми и неоднозначными для практического применения. Так, например, в системе РСБУ до сих пор отсутствуют определения следующих терминов: «достройка», «дооборудование», «реконструкция» и «модернизация». В результате на практике часто возникают вопросы, что именно следует относить к достройке, дооборудованию, модернизации и реконструкции основных средств. Это в свою очередь обуславливает проблемы с последующей оценкой основных средств, поскольку в зависимости от того, квалифицируются ли те или иные ремонтные работы в качестве достройки, дооборудования, модернизации и реконструкции, решается и вопрос о том, должна ли быть изменена первоначальная стоимость объектов основных средств. Конечно, можно воспользоваться регламентациями ст. 257 Налогового кодекса РФ (НК РФ), в которой содержатся определения данных понятий [1]. Однако НК РФ регламентирует лишь сферу налогового учета, и его регламентациями не может быть восполнено отсутствие

соответствующих правил в системе нормативных документов по бухгалтерскому (финансовому) учету. Имеющиеся разъяснения понятий «достройка», «дооборудование», «реконструкция», «модернизация», «капитальный и текущий ремонт» в отдельных технических документах также не могут устранить данную проблему, поскольку не являются системными, характеризующими общий подход к трактовке перечисленных категорий, и в большей части случаев являются нечетко сформулированными. Все это может привести к существенным разночтениям на практике.

Еще одним примером могут служить регламентации о том, что понимать на практике под комплексом конструктивно сочлененных предметов и какие части основных средств могут быть признаны самостоятельным инвентарным объектом.

Согласно ПБУ 6/01 комплекс конструктивно сочлененных предметов представляет собой инвентарный объект, однако, в случае наличия у одного объекта нескольких частей, сроки полезного использования которых существенно различаются, каждая такая часть должна учитываться как самостоятельный инвентарный объект [7]. Вместе с тем в реальности на практике бывает непросто решить вопрос о том, что именно следует считать сочлененными частями одного объекта, а что – самостоятельными объектами. Нельзя не согласиться, что в системе нормативного регулирования учета основных средств в настоящее время отсутствуют детальные ответы на данные вопросы.

Значительные трудности для практики учета основных средств связаны с достаточно часто меняющимися регламентациями по их учету в системе РСБУ. В связи с этим нельзя не проанализировать возможные изменения учета основных средств, предполагаемые в проекте ПБУ «Учет основных средств».

Отметим, что, следуя общей направленности реформирования бухгалтерского учета в России на сближение с МСФО, в проекте ПБУ «Учет основных средств» используются в качестве основы отечественных регламентаций следующие МСФО: 1) МСФО (IAS) 16 «Основные средства»; 2) МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов»; 3) МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам». Так, в проекте ПБУ «Учет основных средств» введены более близкие к МСФО по сравнению с ПБУ 6/01 критерии признания актива в качестве объекта основных средств: объект имеет материально-вещественную форму, и фактическая (первоначальная) стоимость объекта может быть достоверно определена (надежно измерена) [7]. Если в действующем ПБУ 6/01 в состав основных средств включаются активы, которые предназначены для получения дохода от сдачи в аренду, то в проекте ПБУ «Учет основных средств» данные активы исключаются из состава основных средств. Это обусловлено предполагаемым введением в систему РСБУ отдельного ПБУ «Учет аренды», аналогичного МСФО (IAS)

17 «Аренда». Следуя подходу МСФО (IAS) 16, новый проект ПБУ «Учет основных средств» устраняет стоимостной критерий отнесения объектов к основным средствам (40 000 руб. в соответствии с действующим ПБУ 6/01). Сближается с требованиями МСФО (IAS) 16 и перечень способов амортизации основных средств. В проекте ПБУ «Учет основных средств» их три, аналогично способам, представленным в МСФО (IAS) 16. Кроме того, согласно проекту организациям предоставляется возможность самостоятельной разработки собственных способов начисления амортизации. Меняется в сторону сближения с МСФО и порядок отражения результатов переоценки основных средств: их стоимость при переоценке приводится к текущей рыночной стоимости. Еще одной существенной новацией проекта является возможность учета обесценения основных средств в порядке, предусмотренном МСФО (IAS) 36. Сравнительная характеристика действующего ПБУ 6/01 и его нового проекта приведена в таблице 2.

Таблица 2. – Сравнительная характеристика ПБУ 6/01 и проекта ПБУ «Учет основных средств»

Признак сравнения	Сходство	Различия
Критерии признания актива в качестве основных средств	Соответствие имеющихся в ПБУ 6/01 условий признания основных средств условиями проекта ПБУ	В проекте ПБУ «Учет основных средств» введены два новых критерия признания объектов основных средств
Состав основных средств	Аналогия в отношении объектов, не предназначенных для сдачи в аренду	Исключение из состава основных средств в проекте ПБУ «Учет основных средств» активов, предназначенных для сдачи в аренду
Стоимостной критерий отнесения объектов к основным средствам	Нет	Проект не содержит стоимостного критерия отнесения активов к основным средствам
Первоначальная оценка основных средств	Аналогичные правила первоначальной оценки	Нет
Амортизация основных средств	Соответствие трех методов начисления амортизации по объектам основных средств	Из проекта ПБУ «Учет основных средств» исключен метод начисления амортизации по сумме чисел лет и предусмотрена возможность разработки собственных способов начисления амортизации
Срок полезного использования основных средств	Аналогичные правила определения	Нет

Переоценка основных средств	Допущение переоценок	В проекте ПБУ «Учет основных средств» стоимость основных средств в результате переоценки приводится к рыночной стоимости, в ПБУ 6/01 – к восстановительной
Обесценение основных средств	Нет	Проект ПБУ «Учет основных средств» предусматривает возможность учета обесценения основных средств

Как видно из таблицы 2, проект ПБУ «Учет основных средств» существенно приближает учет основных средств в российских организациях к требованиям МСФО, но также вносит в систему учета основных средств хозяйствующих субъектов и дополнительные изменения.

Как уже отмечалось, внесение изменений в регламентации по учету основных средств, с одной стороны, безусловно, способствует совершенствованию этого учета и сближению с требованиями МСФО в отношении достоверности информации о данных объектах. Однако, с другой стороны, любые новации должны быть апробированы на практике и не исключают определенных проблем, связанных с их применением. Вместе с тем новые положения в нормативных документах могут решить те или иные практические проблемы за счет введения уточняющих регламентаций в отношении спорных вопросов. Рассмотрим особенности современной практики бухгалтерского учета основных средств в отечественных организациях. Представленные результаты исследования основаны на анализе опыта организаций различных сфер деятельности.

Исследования показали, что, несмотря на то, что учетная политика организаций в отношении бухгалтерского учета основных средств, безусловно, построена исходя из требований ПБУ 6/01, варианты учета, допускаемые данным Положением, выбираются (там, где это возможно) таким образом, чтобы полностью соответствовать требованиям налогового учета основных средств. О том, какого в настоящее время соотношение требований бухгалтерского (финансового) и налогового учета основных средств, убедительно свидетельствуют данные, представленные в таблице 3.

Таблица 3 – Сравнительная характеристика учета основных средств согласно бухгалтерскому (финансовому) и налоговому учету

Признак сравнения	Сходство	Различия
Определение основных средств	Аналогичные определения	Существенных различий нет
Первоначальная стоимость	Аналогичный порядок формирования	Существенных различий нет

основных средств	первоначальной стоимости основных средств	
Переоценка основных средств	Допущение проведение переоценки	В налоговом учете положительная (отрицательная) сумма переоценки не признается доходом (расходом), учитываемым для целей налогообложения
Срок полезного использования основных средств	Определяется налогоплательщиком самостоятельно на дату ввода в эксплуатацию	В налоговом учете определяется в соответствии с Классификацией основных средств, в бухгалтерском учете – исходя из ожидаемой экономической выгоды
Амортизация основных средств	Соответствие лишь линейного метода начисления амортизации	Несоответствие методов начисления амортизации, отличающихся от линейного метода начисления амортизации

Данные представленные в таблице 3, свидетельствуют о существенном различии в подходе к учету основных средств в бухгалтерском (финансовом) и налоговом учете, обусловленном различными целями данных видов учета. При этом очевидно и то, что варианты учета основных средств для целей этих видов учёта содержат явные пересечения: линейный метод амортизации, оценка по непереоцененной стоимости. Отношение ПБУ 6/01 к использованию классификатора налогового учёта для определения срока полезного использования весьма «лояльное»: несмотря на то, что такой классификатор не регламентирован ПБУ 6/01, его использование никоим образом не запрещается. Естественно, что в целях сокращения затрат на ведение двух видов расчётов и дополнительный учёт отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств подавляющее число организаций выбирают такие варианты учёта основных , которые в бухгалтерском (финансовом) и налоговом учёте совпадают. Отказ от представляемой ПБУ 6/01 возможности не чаще одного раза в год переоценивать объекты основных средств приводит к тому. Что их оценка бухгалтерской отчётности становится весьма далёкой от объективной рыночной стоимости.

Можно отметить и ещё один отрицательный факт. Частое введение новых регламентаций в нормативные документы приводит к тому, что организации зачастую не успевают своевременно вносить соответствующие изменения в документы, отражающие учёт основных средств в организации. Так, например, амортизация основных средств в документах организации нередко обозначается устаревшим (для бухгалтерского учёта коммерческих организаций) понятием «износ», в рабочем плане счетов присутствует нагромождение субсчетов для учёта объектов основных средств в рамках уже упразднённых в организации стоимостных пределов (до 10 000 руб., до 20 000 руб. (в то время как соответствующее стоимостное ограничение

установлено в сумме 40 000 руб.). Конечно, всё это не означает нецелесообразности вносимых в нормативные документы изменений. Но, возможно, следует учесть и реалии учётной деятельности организации, обеспечив большую взвешенность в процессе изменения учётных регламентаций.

Проект нового ПБУ «Учёт основных средств» предусматривает целый комплекс новых регламентаций в отношении признания, оценки, амортизации, отражения в учёте и отчётности объектов основных средств. Очевидно, что организациям в связи с этим придётся существенно пересмотреть свою учётную политику в отношении этих объектов. Вместе с тем важным здесь должно быть то, чтобы все предусмотренные изменения не остались лишь на бумаге и действительно способствовали повышению объективности и достоверности информации об основных средствах и отчётности организаций.

Следует отметить, что для этого было бы целесообразно предусмотреть комплекс мер, которые бы стимулировали выбор организациям тех вариантов учёта, которые обеспечивают эту достоверность, тем самым контролируя не только соответствие выбираемого способа учёта перечню способов, содержащихся в ПБУ, но и обеспеченность самого выбора вариантов учёта в учётной политике.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть I и II [электронный ресурс]. Гарант: [сайт информ. - правовой компании]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10900200/>
2. Федеральный закон от 06.12.2011. N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»[электронный ресурс].–КонсультантПлюс: [сайт информ. - правовой компании]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_170573/
3. Приказ Минфина России от 29.07. 1998 N 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации»[электронный ресурс]. – КонсультантПлюс: [сайт информ. - правовой компании]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_111058/
4. Приказ Минфина России от 13.10.2003 N 91н «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учёту основных средств»[электронный ресурс]. – КонсультантПлюс: [сайт информ. - правовой компании]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_111055/
5. Приказ Минфина России от 13.06.1995 N 49н «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств»[электронный ресурс]. – КонсультантПлюс: [сайт информ. - правовой компании]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107970/

6. Приказ Минфина России от 31.10.2000 N 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкции по его применению»[электронный ресурс]. – КонсультантПлюс: [сайт информ. - правовой компании]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107972/
7. Положение по бухгалтерскому учёту «Учёт основных средств» (ПБУ 6/01), утв. Приказом Минфина России от 30.03.2001 N 26н[электронный ресурс]. Гарант: [сайт информ. - правовой компании]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12122835/>
8. Положение по бухгалтерскому учёту «Доходы организации» (ПБУ 9/99), утв. Приказом Минфина России от 06.05.1999 N 32н[электронный ресурс]. Гарант: [сайт информ. - правовой компании]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12115839/>
9. Положение по бухгалтерскому учёту «Расходы организации (ПБУ 10/99), утв. Приказом Минфина России от 06.05.1999 N 33н[электронный ресурс]. Гарант: [сайт информ. - правовой компании]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12115838/>
10. Положение по бухгалтерскому учёту «Учёт активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3/2006), утв. Приказом Минфина России от 27.11.2006 N 154н[электронный ресурс]. Гарант: [сайт информ. - правовой компании]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12151641/>
11. Положение по бухгалтерскому учёту «Учёт расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008), утв. Приказом Минфина России от 06.10.2008 N 107н[электронный ресурс]. Гарант: [сайт информ. - правовой компании]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12163098/>
12. МСФО (IAS) 16 «Основные средства»[электронный ресурс]. Гарант: [сайт информ. - правовой компании]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_174242/
13. МСФО (IAS) 17 «Аренда»[электронный ресурс]. Гарант: [сайт информ. - правовой компании]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_134096/
14. МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов»[электронный ресурс]. – КонсультантПлюс: [сайт информ. - правовой компании]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_157687/
15. МСФО (IAS) 23 «Затраты по займам»[электронный ресурс]. – КонсультантПлюс: [сайт информ. - правовой компании]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123936/

О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ ВИНЫ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА В ГРАЖДАНСКИХ ПРАВОНАРУШЕНИЯХ

В соответствии с п. 1 ст. 48 ГК РФ юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Стороной правоотношений, в которых участвует юридическое лицо, выступает оно само, но не трудовой коллектив или его отдельные должностные лица.

Сказанное означает, что ответственность за нарушение договорных обязательств и причиненный вред несет само юридическое лицо, и вина в данном случае будет виной именно юридического лица. Также необходимо учитывать тот факт, что юридическое лицо участвует в гражданском обороте, тем самым подтверждая статус субъекта гражданского права. При этом оно обладает внутренней структурой, внутренней организацией, в чем проявляется организационное единство и что составляет его юридическую личность. Юридическое лицо как полноценный самостоятельный субъект гражданского права имеет свои права и несет соответствующие обязанности.

Таким образом, за противоправной деятельностью юридического лица стоит не коллектив, обеспечивающий его работу в качестве внутреннего механизма. Так, если организация занимается производственной деятельностью, то она несет ответственность за качество своей продукции, а не отдельный ее сотрудник, допустивший брак в исполнении должностных обязанностей.

Если работник причиняет вред при исполнении им своих служебных обязанностей, то ответственность в соответствии с законом несет юридическое лицо. Обратим внимание на то обстоятельство, что ответственность юридического лица наступает, если вред причинен работником при исполнении им своих служебных обязанностей. К служебной деятельности относится такая деятельность, которая связана с реализацией специальной правоспособности юридического лица.

Обязанность организации возместить вред, причиненный по вине ее работников, наступает не только тогда, когда они являются постоянными работниками данной организации, но и в случаях причинения вреда временными и штатными работниками, а также лицами, выполняющими работу по трудовым соглашениям.

Из этого можно сделать вывод о том, что причинение вреда в период

выполнения служебных обязанностей является гражданским правонарушением, субъектом которого выступает юридическое лицо. Вина в таких случаях заключается в неправильной внутренней политике организации. Другими словами, в качестве причины правонарушения будет выступать внутриорганизационное упущение, которое фактически можно рассматривать как проявление вины.

Юридическое лицо в соответствии с действующим законодательством выступает в качестве самостоятельного субъекта, обладающего право-и дееспособностью наряду с физическими лицами – субъектами гражданского права. Однако специфика правовой конструкции «юридическое лицо» не позволяет отождествлять нам понятие вины физического лица и организации, поскольку, когда речь идет о последней, невозможно говорить о психической составляющей деятельности данного субъекта в силу отсутствия таковой в принципе. На основании этого можно утверждать, что вина юридического лица – отдельная правовая категория, которая выражается в непринятии необходимых мер, направленных на устранение либо недопущение отрицательного результата и негативных последствий действий.

Говоря о юридическом лице, необходимо помнить, что оно не подлежит признанию недееспособным, либо ограниченно дееспособным.

Данные обстоятельства свидетельствуют о неприменимости и слабости позиций сторонников психического характера вины юридического лица.

Исследуя сущность вины юридического лица необходимо учитывать условность понятия «лицо» в данной правовой конструкции. Сущность юридического лица – это набор правомочий и обязанностей его как субъекта гражданских правоотношений, которыми наделяет его государство. Этот набор заключается в том, состоит в том, что организации могут от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права и нести обязанности, быть истцами и ответчиками в суде, арбитраже и третейском суде и самостоятельно отвечать по своим обязательствам. Кроме того, рассматривая деятельность юридического лица следует различать два понятия: договорная и внедоговорная ответственность. В первом случае говорить о связи степени вины конкретного работника и организации вообще не представляется возможным. Во втором случае значение имеет факт того, возможно ли установить вину конкретного работника, исполняющего свои служебные обязанности, за причинение внедоговорного вреда или нет.

Таким образом, для анализа правовой природы вины юридического лица необходимо выделить ее отличительные признаки.

Во-первых, особенность вытекает из самого субъектного состава. Иными словами, субъектом вины выступает юридическое лицо, как особая правовая конструкция, что и влечет за собой упомянутые выше сложности в ее определении.

Во-вторых, вина юридического лица, как правило, получает выражение в небрежности, недостаточной внимательности должностных лиц юридического лица при исполнении ими своих должностных обязанностей.

В-третьих, в качестве объективного выражения вина имеет отклонение от принятых норм поведения, деловой этики и т.д., что в результате приводит к наступлению отрицательных последствий.

В-четвертых, о вине юридического лица идет речь, когда из смысла закона или существа правонарушения не следует необходимости персонифицировать ответственное лицо, иными словами, установить конкретное физическое лицо, в результате деяния которого причинен вред.

В-пятых, учитывая особую правовую конструкцию категории юридического лица, мы не можем говорить о наличии психической составляющей в его деяниях и, как следствие, вина юридического лица не имеет форм в виде умысла и неосторожности.

Тем не менее, вина физического и юридического лица обладают и сходными чертами, в частности, она влечет юридическую ответственность для обоих субъектов.

Шаронина Л.В., к.э.н.

доцент

кафедра инженерной экономики

Слепцова Ю.С.

студент 5го курса

Южный Федеральный Университет

Россия, г. Таганрог

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: В статье проводится анализ лесных ресурсов, расположенных на территории Иркутской области, а так же экспорта продуктов лесоперерабатывающей промышленности региона. Выделены основные направления деятельности, позволяющие использовать ресурсный потенциал области наиболее эффективным образом.

Ключевые слова: лесные ресурсы, эффективность, потенциал, инвестиции, мероприятия.

Иркутская область расположена в южной части Восточной Сибири и входит в состав Сибирского Федерального округа Российской Федерации. Областной центр - город Иркутск. Общая площадь территории области - 767,9 тыс. кв. км, что составляет 4,6% от территории России. По площади территории область занимает 6 место среди регионов Сибири, по плотности населения - 8 место.

Иркутская область располагает уникальными лесными ресурсами, 82% ее территории покрыто лесами. По запасам лесных ресурсов (9,1 млрд. куб.м) область занимает третье место среди регионов России. В области

сосредоточено 5,2 млрд. куб. м или 12% запасов древесины спелых лесов страны, а доля особо ценных хвойных пород, таких как сосна и кедр, значительна даже в масштабах планеты [1]. В пределах Иркутской области сосредоточено 23 % лесных ресурсов Восточно-Сибирского экономического района, 9 % общероссийских и 2 % мировых. На рис.1 показано соотношение покрытой лесом площади регионов, входящих в Сибирский федеральный округ. По этому показателю исследуемая область находится на втором месте среди субъектов экономического района, после Красноярского края [2].

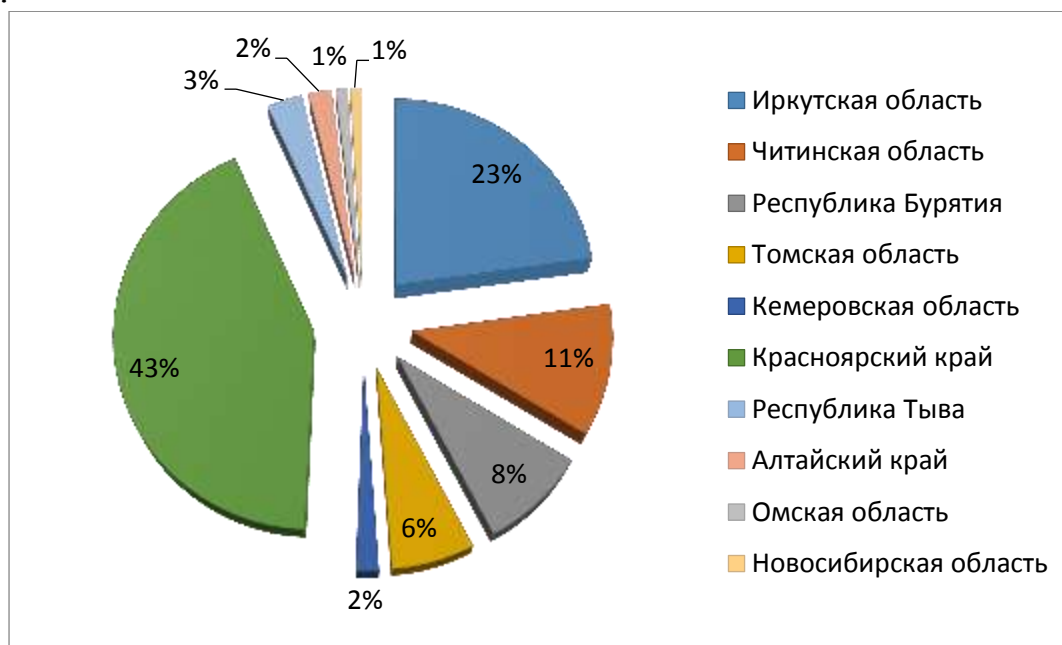


Рис.1. Соотношение покрытой лесом площади регионов, входящих в Сибирский федеральный округ, %

Особый интерес представляет анализ структуры хвойных и мягколиственных насаждений по группам возраста. Общеизвестно, что леса с преобладанием хвойных древесных пород являются наиболее ценными. Древесина хвойных пород пользуется повышенным спросом в лесной и деревообрабатывающей промышленности, как в нашей стране, так и за её рубежами. Именно по этой причине ведение лесного хозяйства нацелено на повышение доли хвойных лесов. В Иркутской области хвойные формации занимают 46,73 млн. га, или 79,3% общей площади лесов, что свидетельствует об их высокой ценности [3].

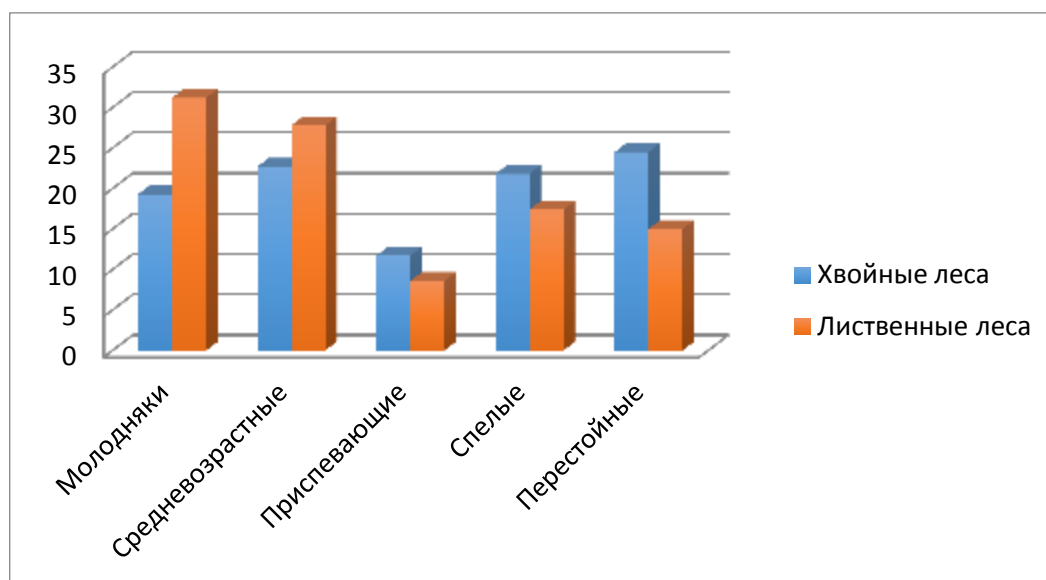


Рис. 2. Возрастная структура лесов Иркутской области, %

Лесная промышленность является одной из ключевых отраслей специализации экономики Иркутской области. Она объединяет предприятия лесозаготовительной, деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной и лесохимической промышленности. На ее долю приходится 21,1% объема товарной продукции области. В лесной промышленности области на 2013 год осуществляют свою деятельность 2958 предприятий, из них 1601 лесозаготовительных и 1357 по переработке древесины.

В настоящее время из-за разрыва общероссийских внутрихозяйственных связей основной объем продукции лесной промышленности, производимой в области, поставляется на экспорт. По данным Иркутской таможни, за 2013 год стоимость перемещенных через таможенную границу товаров стран АТР составила 3 385 млн. долларов США, в том числе в экспортных операциях – 2 949 млн. долларов США, в импортных – 436 млн. долларов США. В натуральном выражении объем перемещенных через таможенную границу товаров АТР составил 7 953 тыс. тонн, в том числе экспорт - 7 228 тыс. тонн, импорт – 725 тыс. тонн [4]. Крупнейшие торговые партнеры Иркутской области по экспорту древесины представлены на рис.3.

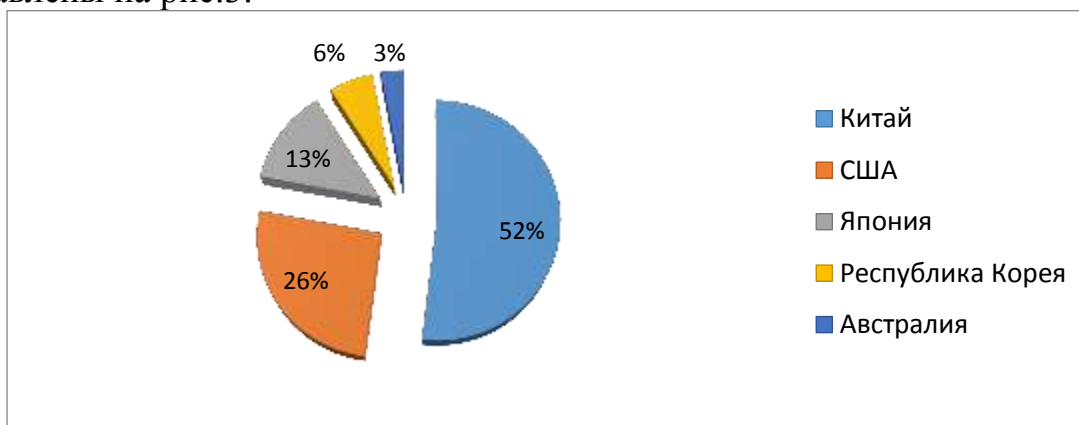


Рис. 3. Крупнейшие торговые партнеры Иркутской области

Иркутская область по площади лесов и лесным запасам в 2–4 раза превосходит Финляндию. Однако маленькая Финляндия, обладая всего 0,5 % запасов древесины планеты, обеспечивает 10–12 % мировой потребности в лесобумажной продукции, получая доход от ее экспорта в 80 раз больший, чем Иркутская область. Почти 80 % ее территории покрыто лесами, главным образом хвойными, в которых сосредоточено примерно 11% общероссийских запасов древесины. Сравнение ключевых показателей эффективности приведены в табл.1 [5] .

Таблица 1

Эффективность лесопромышленного комплекса Иркутской области (в сравнении с развитыми странами, с расчетом на одного жителя)

Показатель	Иркутская область	Финляндия	Швеция	Канада
Площадь лесов, га / чел.	31	5	3	8
Заготовка древесины, кбм / чел.	5	12	2	8
Производство пиломатериалов, кбм/чел.	0,4	3	1	2
Производство целлюлозы, т / чел.	0,3	2	1	1
Экспорт лесопродукции, дол. / чел.	196	942	596	403

К основным проблемам развития лесопромышленного комплекса относятся:

- 1) недостаточное использование потенциала лесопромышленного комплекса Иркутской области;
- 2) устаревшие технологии и инфраструктура, используемые в рамках лесопромышленного комплекса.

Рост эффективности использования лесных ресурсов Иркутской области прежде всего зависит от успешности решения следующих задач:

- создание оптимальной финансово-экономической среды для притока российских и зарубежных инвестиций в сферу лесного хозяйства региона;
- модернизация существующих и создание новых инструментов и методов регулирования деятельности в лесном секторе экономики.

Немаловажным фактором является инвестиционная привлекательность лесоперерабатывающей отрасли. Наиболее крупные инвестиционные проекты равномерно распределены по отдельным районам Иркутской области – одиннадцать проектов на восемь районов, что говорит о желании инвесторов распределить производственные мощности максимально эффективно с точки зрения имеющихся ресурсов [3]. Для стабильного

развития сектора лесной промышленности региона необходимо сохранить благоприятный инвестиционный климат и после 2015 года, что позволит систематически привлекать финансовые ресурсы на долгосрочной основе. В период 2014-2018 годов для формирования эффективного лесопромышленного комплекса необходимо дополнительно привлечь 20-25 млрд. рублей, которые могут быть направлены на строительство предприятий по выпуску наиболее востребованных видов продукции, как на внутреннем, так и на внешнем рынке: пиломатериалов, бумаги, различных видов плит.

При позитивных условиях инвестиционных процессов целесообразно совершенствовать экономические отношения лесопользователей с органами исполнительной власти Иркутской области посредством проведения следующих мероприятий:

- разработка правовых механизмов, позволяющих прекращать деятельность юридических лиц, участвующих прямо или способствующих незаконному обороту древесины, тем самым пресекая нелегальные рубки и прекращая теневой оборот древесины;

- повышение качества жизни населения в лесных поселках посредством распределения лесных участков, находящихся в 25 километровой зоне от поселений, малым предприятиям и областным государственным автономным учреждениям;

- ввод норматива социальных отчислений на социальную составляющую инвестиционных проектов, с целью обеспечения населения поселков необходимой социальной инфраструктурой;

- увеличение доли продукции лесоперерабатывающей промышленности региона, имеющей высокую добавленную стоимость. Для этого необходимо заключать договора с крупными лесопромышленными предприятиями и интегрированными лесопромышленными компаниями на предоставление в долгосрочную аренду лесных участков;

-

финансирование строительства магистралей лесовозных дорог за счет средств регионального бюджета.

Предложенные меры в совокупности с уже действующими на территории региона механизмами регулирования помогут использовать ресурсный потенциал Иркутской области наиболее эффективным образом и обеспечат наполнение бюджетов всех уровней.

Таким образом, планируемое использование лесов в сочетании с отмеченными принципами экономических отношений позволит осуществлять освоение лесов на комплексной основе и поддерживать баланс интересов государства, предпринимателей, граждан и обеспечивать главный принцип – принцип неистощительного использования лесных ресурсов и сохранения природного богатства и разнообразия флоры и фауны региона.

Использованные источники:

1. Интернет-портал лесной отрасли РФ: Характеристика лесного фонда Иркутской области [Электронный ресурс]. URL: <http://www.wood.ru/ru/lfhar1>. (дата обращения: 17.12.2014).
2. Иркутская область: Города и районы [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pribaikal.ru/forest-resources.html> (дата обращения: 17.12.2014).
3. Лесной план Иркутской области, г. Иркутск, Санкт-Петербург, 2008 г. 905 стр. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.irkobl.ru/sites/les/news/exhibitions/lesno.pdf> (дата обращения: 17.12.2014).
4. Информационное агентство «Телеинформ», г. Иркутск [Электронный ресурс]. URL: <http://i38.ru/obichnie-ekonomika/irkutskaya-oblast-eksport-i-import-2013-goda-v-tsifrach-i-faktach> (дата обращения: 17.12.2014).
5. Федорова Е. Р. Ограниченность лесных ресурсов и возможность удовлетворения потребности экономических агентов в этих ресурсах (на примере Иркутской области) [Электронный ресурс]. URL: http://www.buk.irk.ru/library/sbornik_13/fedorova.pdf (дата обращения: 17.12.2014).

Шаронина Л.В., к.э.н.

доцент

кафедра инженерной экономики

Чуланова Н.А.

студент 5го курса

Южный федеральный университет

Россия, г. Таганрог

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Аннотация: В данной статье анализируется состояние лесопромышленного комплекса Дальневосточного федерального округа, объем и структура экспортируемых лесоматериалов в 2011-2013 гг. Рассматривается аспект влияния стран Азиатско-Тихоокеанского региона на развитие и направленность лесопромышленного комплекса Дальневосточного региона, и выявляются проблемы, связанные с неполным использованием экспортного потенциала лесопромышленного комплекса.

Ключевые слова: лесопромышленный комплекс, Дальневосточный регион, запасы древесины, экспорт лесоматериалов, совершенствование инфраструктуры, потенциал.

В настоящее время актуальна проблема развития лесопромышленного комплекса (ЛПК) Дальневосточного региона, это обусловлено в первую очередь его объемом лесопокрытой площади и не используемым в полной мере потенциалом.

Российская федерация является лесной державой, на долю которой

приходится $\frac{1}{4}$ мирового лесного покрова. Наибольшие запасы древесины на территории РФ располагаются в Дальневосточном федеральном округе (ДФО). Следует отметить, несмотря на богатый потенциал ЛПК округа, $\frac{1}{5}$ лесопокрытой площади - леса с низко продуктивными показателями и

территориальной труднодоступностью. Общая площадь земель лесного фонда по округу достигает 496 694 тыс. га (что составляет 44% от площади земель лесного фонда РФ). Площадь земель лесного фонда между субъектами распределена неравномерно (рис.1)[2].

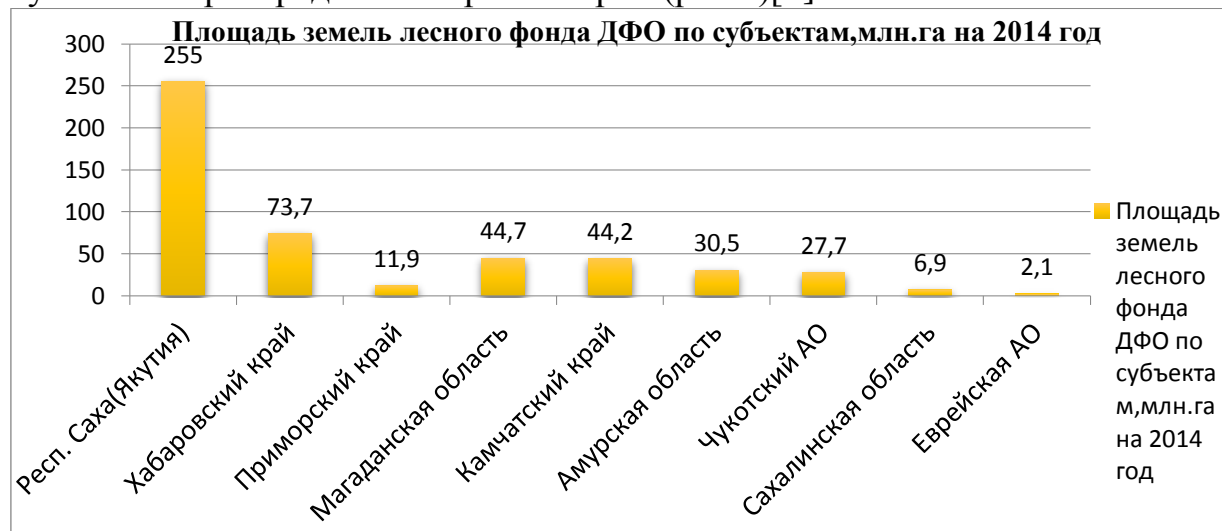


Рис.1.Площадь земель лесного фонда ДФО по субъектам, млн.га на 2014г.

Субъектами, экспортирующими наибольшее количество лесоматериалов, являются: Хабаровский край, Приморский край, Амурская область, Еврейская АО, Сахалинская область (таблица 1)[1].

Таблица 1

Экспорт лесоматериалов по субъектам округа в 2011-2013гг., тыс. куб. м.

Период	Всего по ДФО	Приморский край	Хабаровский край	Амурская область	Сахалинская область	Еврейская АО
Объем экспорта круглого леса, тыс. куб. м						
2011	6445,14	1900,70	3604,52	544,21	303,40	92,31
2012	6161,10	1871,10	3261,00	540,27	383,51	105,22
2013	5543,58	1307,82	3826,40	370,57	-	38,79
Объем экспорта пиломатериалов, тыс. куб. м						
2011	1648,00	746,18	759,03	63,49	1,89	77,41
2012	1555,74	676,40	727,92	66,89	1,82	82,71
2013	1638,20	602,73	871,81	101,17	0,54	61,95

Свое непосредственное влияние на ЛПК Дальнего Востока оказывают лесные политики стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), так как данный регион ориентирован в большей степени на их рынки сбыта продукции. Такое положение дел обусловлено высокими транспортными

тарифами, которые увеличивают себестоимость готовой продукции, тем самым делая ее неконкурентоспособной на внутреннем рынке. Они являются как конкурентами, так и партнерами использования лесных ресурсов. При изменении лесной политики в каждой из этих стран, меняется приоритет развития их лесных секторов. Эти перемены сказываются на международных отношениях в данной сфере. ДФО экспортирует большие объемы лесоматериалов именно в страны АТР, что является основной причиной зависимости от их решений, принимаемых в рамках лесной промышленности (таблица 2)[1]. В этом направлении прослеживается негативная тенденция, наблюдается спад общего объема лесоматериалов Дальневосточного региона на рынке АТР с 59% до 20% (с 2007г. по 2013г.). Этому послужили такие причины, как: высокие транспортные издержки (до 60% от цены древесины), коррупция, неразвитая сеть лесных дорог, незавершенность кадастровых работ при выделении границ особо охраняемых природных территорий, законодательная база, не введенные заградительные пошлины на круглый лес.

Таблица 2

Экспорт лесоматериалов по странам в 2011-2013 гг., тыс. куб. м.

Период	Всего	Китай	Япония	Республика Корея	КНДР	Гонконг	Прочие страны
Экспорт круглого леса по странам, тыс. куб. м							
2011	6445,13	5441,06	261,40	733,79	2,66	-	6,22
2012	6161,59	5077,40	199,07	879,85	3,72	-	1,55
2013	5553,02	4496,67	180,84	867,79	3,80	3,92	-
Экспорт пиломатериалов по странам, тыс. куб. м							
Период	Всего	Китай	Япония	Республика Корея	КНДР	Вьетнам	Прочие страны
2011	1648,34	1432,00	53,50	129,40	0,15	-	15,24
2012	1585,33	1358,05	39,39	144,09	0,28	-	1,36
2013	1650,89	1423,18	45,59	152,17	0,01	3,98	-

33

Лесопромышленный комплекс ДФО обладает значительным экспортным потенциалом, об этом свидетельствуют большие запасы сырьевых ресурсов, спрос на которые является стабильным на внешних рынках. Но этот потенциал реализуется не в полной мере, так как [3]: недостаточная инвестиционная активность, большая доля иностранного капитала в активах лесных предприятий, значительный объем нелегальных вырубок, нерациональное лесопользование, низкая квалификация рабочей силы.

Государство вкладывает в лесную промышленность данного округа в 3 раза больше денежных средств, чем получает отдачи. Причинами такой ситуации в первую очередь является работа многочисленных нелегальных пилорам, также на незаконных основаниях, на них трудятся мигранты. Это в

³³ По данным Официального сайта Камчатского края (дата обращения 06.12.2014)

свою очередь влияет на результаты осуществляемой деятельности. Развитие ЛПК Дальнего Востока, несомненно, стратегически важно для экономики, как округа, так и страны в целом. Данной сфере необходимо совершенствование инфраструктуры, также не менее важным аспектом является информатизация лесной промышленности.

В итоге можно сказать о том, что лесные ресурсы Дальневосточного региона являются фактором развития мирового рынка лесной продукции и обладают значительным потенциалом, который при правильном использовании может поставить экономику страны на качественно новый уровень. Основным толчком к этому послужит поддержка и реализация инвестиционных проектов, направленная в первую очередь, на развитие глубокой переработки древесины и производство продукции с высокой добавленной стоимостью. Это позволит изменить преимущественно сырьевую направленность ЛПК анализируемого региона в высокотехнологичный сектор экономики России.

Использованные источники

1. Камчатский край [Электронный ресурс] / Официальный сайт - Режим доступа: <http://www.kamchatka.gov.ru> (Дата обращения 26.12.2014г.)
2. Федеральное агентство лесного хозяйства [Электронный ресурс] / Официальный сайт - Режим доступа: <http://www.rosleshoz.gov.ru> (Дата обращения 26.12.2014г.)
3. Воронцова Н.А. Дальний Восток теряет лесной рынок в АТР [Текст] / Н.А. Воронцова//Дальневосточный капитал.-2013.- №11

Шаронина Л.В., к.э.н.

доцент

кафедра инженерной экономики

Котова М.Э.

студент 5го курса

Южный Федеральный Университет

Россия, г. Таганрог

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ИНГУШЕТИЯ

Аннотация: Проанализированы основные социально-экономические показатели Республики Ингушетия в динамике. Рассмотрены возможности дальнейшего развития Республики; выделены существующие проблемы.

Ключевые слова: Республика Ингушетия, социально-экономическая показатели, ВРП, миграция, отрасли специализации, безработица.

Республика Ингушетия находится в центральной части Большого Кавказа. В северной части республика граничит с Северной Осетией, на юге граничит с Грузией, а в восточной ее части – с Чечней, границы с которой до сих пор не делимитированы. В состав современной Ингушетии входят:

Сунженский район, Назрановский район и Малгобекский район.

Одной из основных развитых отраслей Ингушетии является нефтедобыча. Ежегодно в Ингушетии добывается 125 тыс.т. нефти, но по оценкам экспертов, при условии увеличения капиталовложений в нефтяную отрасль, добычу нефти можно увеличить до 500 тыс.т в год. Второй по значению является пищевая отрасль, она базируется на местных сельскохозяйственных ресурсах, на третьем месте с хорошими перспективами промышленность строительных материалов. Лесные массивы представляют в большей степени смешанные широколиственные насаждения, включающие ценные породы деревьев, такие как дуб, чинар и бук, которые используются в мебельном и строительном производстве.

Что касается сферы туризма в Республике Ингушетия, то стоит отметить ее слабое развитие. Однако потенциал туристического бизнеса в республике представляется высоким, так как на территории расположено около 1,5 тыс. памятников средневековой архитектуры, среди которых: христианские храмы, языческие святилища, родовые склепы и башенные комплексы.

В Республике Ингушетия социально-экономическая ситуация за 2014 год сохранилась стабильная. В целом по большинству показателей в данной республике наблюдается положительная динамика. Относительно недавно Ингушетия считалась одним из самых бедных и нестабильных регионов России, но сейчас социально-экономические показатели республики улучшаются. В рейтинге субъектов РФ по анализу показателей социально-экономического развития за 2013 год республика Ингушетия заняла 17 место [1].

По данным таблицы 1 с 2010 по 2011 гг. наблюдается положительная динамика роста ВРП в Республике. Наибольший прирост зафиксирован в 2011 году – 9,4%. 2008-2011гг. отмечается рост показателя ВРП на душу населения в текущих ценах [4].

Таблица 1

Показатели ВРП

	2008	2009	2010	2011
Валовой региональный продукт, млн.руб.	19172,9	18953,3	19929,1	26112,8
Валовой региональный продукт на душу населения, руб.	47002,3	46174,4	48239,2	61804,1
Индекс физического объема ВРП, в % к предыдущему году	98,4	87,9	101,9	109,4

Уровень инфляции является одним из самых важных показателей оценки социально-экономического развития. По сравнению с 2013 годом индекс потребительских цен в 2014 году составил 104,75%, оборот розничной торговли - 93,5%, объем платных услуг - 95,3%.

Основные социально-экономические показатели Республики

Ингушетия представлены на рис. 1.

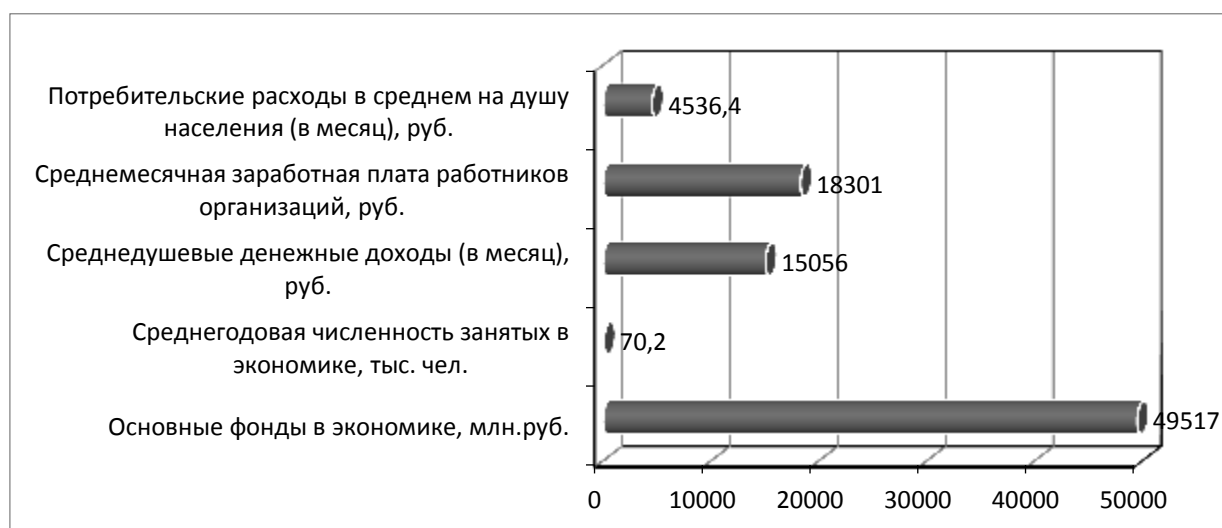


Рис. 1. Основные социально-экономические показатели Республики Ингушетия

В Республике Ингушетия ведется работа по формированию благоприятного инвестиционного климата, с целью привлечения внебюджетных инвестиций.

На прошедшем Международном инвестиционном форуме под названием: «Сочи-2014» Ингушетия заключила более десятка договоров с инвесторами на сумму превышающую 15 млрд. рублей. Одним из крупнейших инвестиционных соглашений стало строительство водного аттракциона в городе Назрань и создание многоквартирного жилого микрорайона под названием: «Назрань-Сити» [3].

Одной из важных проблем в республике Ингушетия является миграция, в том числе вынужденная. Военные конфликты, в ближнем зарубежье, горячие точки, сложные межэтнические отношения, с одной стороны, и благоприятные климатические условия, с другой стороны, сделали эту территорию перекрестком миграционных потоков. Количество вынужденных переселенцев в данной республике очень велико, пик миграции пришелся на 2009 год, количество мигрантов составило 2734 тыс.чел, но к 2013 году количество мигрантов начало снижаться и достигло 1367 тыс.чел.

Экономическая активность населения республики за последние десять лет (с 2004 по 2014 гг.) выросла в два раза за счет увеличения занятости населения в возрасте 15-64 лет. Среднегодовая численность занятых в экономике низкая, но с каждым годом возрастает (в 2013 году приблизилась к 70%).

Среднедушевые денежные доходы населения в период с января по сентябрь 2014 года увеличились по сравнению с тем же периодом 2013 года

на 10,9 % и составили 15056 рублей. При этом реальные денежные доходы населения составили 107,2 %, реальная начисленная заработная плата 122,4%, реальный размер назначенных пенсий - 108,4% [4].

Число граждан зарегистрированных в органах службы занятости в качестве ищущих работу, за рассматриваемый период составило 25,0 тыс. чел., из них признано безработными 24,9 тыс. чел., это на 6,2 тыс. человек меньше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Уровень безработицы в Ингушетии (январь - сентябрь 2014 года) значительно снизился и составил 36,1%.

В 2013 году в республике было проведено 9 ярмарок, в ходе которых предлагались вакантные рабочие места и места в учебно-образовательных учреждениях. В данных мероприятиях приняли участие 2,9 тыс. человек и 97 представителей работодателей, которыми были предложены более 500 вакансий. В результате на профессиональное обучение было направлено 194 человека, устроились на работу 175 человек, были направлены на общественные работы 13 человек. Подобные мероприятия вызывают особый интерес у граждан республики (рис. 2) [2].

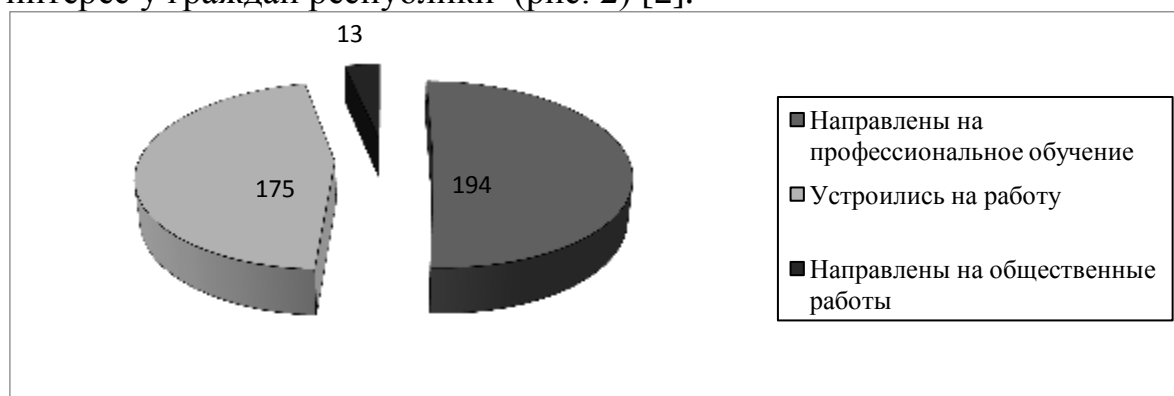


Рис. 2. Анализ ярмарок вакансий в Республике Ингушетия в 2013 году

Нерешенность социальных вопросов несомненно влияет на напряженную обстановку в республике, усиливается проявления терроризма и экстремизма, растет преступность, распространения ваххабитской идеологии, которые непосредственно участвуют в подготовке диверсионно-террористических актов. Заметна связь между уровнем безработицы и высоким ростом преступности.

Таким образом, можно сделать следующий вывод – социально-экономическое развитие Республики Ингушетия в последнее время значительно повышается. Однако, следует отметить, что бюджетные вложения из Центра пока не дают должной отдачи. Недостаточно благоприятный инвестиционный климат, высокие издержки и риски развития бизнеса не способствуют развитию деловой активности и привлечению внешних инвестиций в Республику.

Использованные источники:

1. Косиков И.Г. Северный Кавказ. Социально-экономический справочник [Текст] / И.Г. Косиков . Л.С. Косикова. – М: 2011г. – 304 С.

2. Кодзоев Н.Д. Республика Ингушетия [Электронный ресурс] /Н.Д. Кодзоев// Официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.ingushetia.ru/about/industry.shtml>, свободный.
3. Шалаева Р.И. Международные инвестиционные проекты. [Электронный ресурс] / Р.И. Шалаева // Сайт Международные инвестиционные проекты. – Режим доступа: <http://www.iip.ru/regions/respublika-ingushetiya/zemelnye-resursy/>, свободный.
4. Социально-экономические показатели регионов России. // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>, свободный.

Шаронина Л.В., к.э.н.

доцент

кафедра инженерной экономики

Булгакова Э.А.

студент 5го курса

Южный Федеральный Университет

Институт управления в экономических,

экологических и социальных системах

Россия, г. Таганрог

АНАЛИЗ РЫНКА ТРУДА В ОТРАСЛЯХ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация. В статье рассматривается состав трудовых ресурсов в Ростовской области в целом и по отраслям специализации региона. Авторами проведен анализ наличия учебных заведений, выпускников и среднегодовой численности, занятых в отраслях. Рассмотрены данные по безработице и сделан вывод, обеспеченна ли область рабочими местами в этом регионе.

Ключевые слова: Ростовская область; численность населения; рынок труда; среднее профессиональное образование; высшее профессиональное образование; экономически активное население; безработица.

Население Ростовской области – 4 245,5 тыс. человек. Из них в городах проживают 2 878,4 тыс. человек, в сельской местности – 1 367,1 тыс. человек. Плотность населения – 42,0 чел. на 1 кв. км. По национальному составу 90,3% населения области составляют русские; 2,6% – армяне; 1,9% – украинцы; 0,9% – турки; 0,4 % – азербайджанцы. В целом в области проживают представители более 150 национальностей и народностей. Взаимное уважение народов, традиционно крепкие хозяйственные и культурные связи – главные ценности, которые берегут на Дону. Трудоспособное население составляет около 56,0% от общей численности. Уровень образования населения в экономически активном возрасте достаточно высок.

Среднегодовая численность занятых в экономике Ростовской области составляет 1,9 млн человек, в том числе на предприятиях негосударственного сектора – 1,3 млн человек. Отраслями специализации Ростовской области являются: машиностроение, металлообработка, сельское хозяйство, имеющие ряд направлений, по уровню развития, которых регион занимает ведущее место не только в России, но и среди стран СНГ [1].

Рассмотрим наличие учебных заведений, соответствующих отраслевой специфике.

Таблица 1

Число образовательных учреждений среднего профессионального образования в Ростовской области (на начало уч.года) [2]

2011/12			2012/13		
Образ.учреж- ден.среднего профессиона- льного образования	В том числе:		Образ.учреж- ден.среднего профессиона- льного образования	В том числе:	
	Гос. и муниципаль- ные	Негосударст- венные		Гос. и муниципаль- ные	Негосударст- венные
63	61	2	65	63	2

Проанализировав данные табл.1 о количестве образовательных учреждений в 2011–2013 гг., можно сделать вывод: количество учреждений среднего профессионального образования выросло на 2 ед. за счет роста числа государственных образовательных учреждений, число негосударственных учреждений не изменилось. Следует отметить, что в настоящее время создаются все необходимые условия организации образовательного процесса по заочной, очно-заочной (вечерней) с использованием дистанционных форм получения образования.

Количество образовательных учреждений высшего профессионального образования всех форм собственности (табл. 2) остается неизменным (25 учреждений).

Таблица 2

Число образовательных учреждений высшего профессионального образования в Ростовской области (на начало уч.года) [2]

2011/12			2012/13		
Образ.учреж- ден.высшего профессиональ- ного образования	В том числе:		Образ.учреж- ден.высшего профессиональ- ного образования	В том числе:	
	Гос. и муниципаль- ные	Негосударст- венные		Гос. и муниципаль- ные	Негосударст- венные
25	14	11	25	14	11

Рассмотрим выпуск квалифицированных специалистов с различным уровнем образования.

Таблица 3

**Выпуск специалистов со средним профессиональным образованием в
Ростовской области (тыс.человек) [2]**

2011			2012		
Образ.учрежден. среднего профессиональн ого образования	В том числе:		Образ.учрежден. среднего профессиональн ого образования	В том числе:	
	Гос. и муници пальные	Негосударс твенные		Гос. и муницип альные	Негосударст венные
15	14,7	0,3	14,8	14,5	0,3

При анализе данных табл. 3 – 4, можно сказать, что выпуск специалистов в Ростовской области со средним профессиональным образованием и с высшим профессиональным образованием сокращается на 3,3% и на 4% соответственно.

Таблица 4

**Выпуск специалистов с высшим профессиональным образованием в
Ростовской области (тыс.человек) [2]**

2011			2012/13		
Образ.учреж ден.высшего профессио- нального образования	В том числе:		Образ.учре жден.высше го профессион ального образования	В том числе:	
	Гос. и муници- пальные	Негосудар- ственные		Гос. и муници- пальные	Негосудар- ственные
42,9	38,5	4,3	41,2	36,8	4,4

В целом, как и в количестве образовательных учреждений, так и по выпуску специалистов не наблюдается существенных изменений.

Выясним, существует ли профессионально-квалификационный и территориальный дисбаланс спроса и предложения рабочей силы в отраслях специализации Ростовской области.

Спрос на трудовые ресурсы в регионе постоянно растет. На рынке труда ощущается дефицит квалифицированных рабочих и специалистов инженерных направлений. Это подтверждается как большим количеством «открытых» вакансий, заявленной в службе занятости населения, так и не высокими показателями безработицы по Ростовской области (6% в 2012г.).

Динамика численности занятых в основных отраслях специализации Ростовской области представлена на рис. 1. За счет того, что сохраняется стабильная динамика образовательных учреждений и количество выпускаемых специалистов, следовательно, и возрастает среднегодовая численность занятых в отраслях. В отрасли «машиностроение» рост занятых на 3,4 тыс.чел., в «металлообработка» - рост на 0,7 тыс.чел., в сельском

хозяйстве - уменьшение на 5,1 тыс.чел. (возможно это связано с увеличением количества, занятых в других отраслях региона). Уровень экономической активности в регионе в 2011-2012гг. равен 65,5%, средний возраст занятого населения составляет 40 лет.

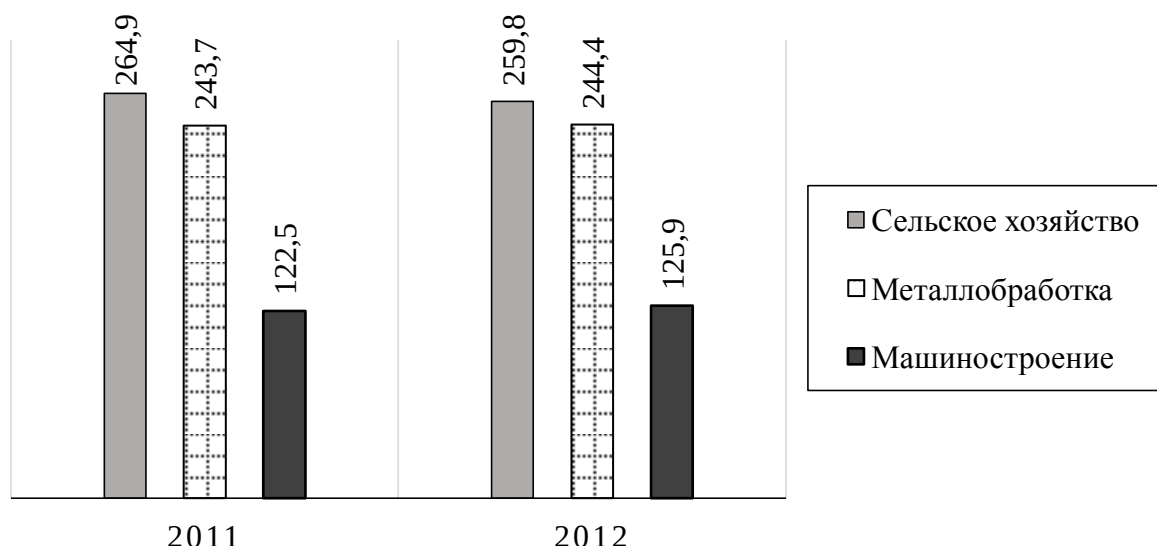


Рис.1. Среднегодовая численность занятых в отраслях (тыс.чел.) [2]

Стратегической целью кадровой политики в Ростовской области является повышение конкурентоспособности рабочей силы, снижение уровня общей безработицы, обеспечение предприятий области высококвалифицированными кадрами.

Рассмотрим данные по безработице и выясним обеспечена ли Ростовская область рабочими местами в отраслях специализации. По данным выборочных обследований населения по проблемам занятости численность безработных в Ростовской области в 2011г. составила 159 тыс.чел., в 2012г. уменьшилась на 29 тыс.чел и составила 130 тыс.чел., среди них 53,1% мужчины, 46,9% женщины; жители сельского населения 36,9%, городского 33,4%. Состав безработных по уровню образования в Ростовской области на 2012г. представлен на рис. 2.

В 2012 г. в **Ростовской области** в экономике региона сохранились позитивные тенденции. По сравнению с 2011 г. возрос оборот организаций, увеличены индексы промышленного производства, сократилась численность официально зарегистрированных безработных.

Промышленное производство в 2012 г. выросло на 6,5 % (в РФ – на 2,6%) за счет опережающего развития обрабатывающих производств, и в первую очередь – металлургии, производства транспортных средств, электронного и оптического оборудования [3].

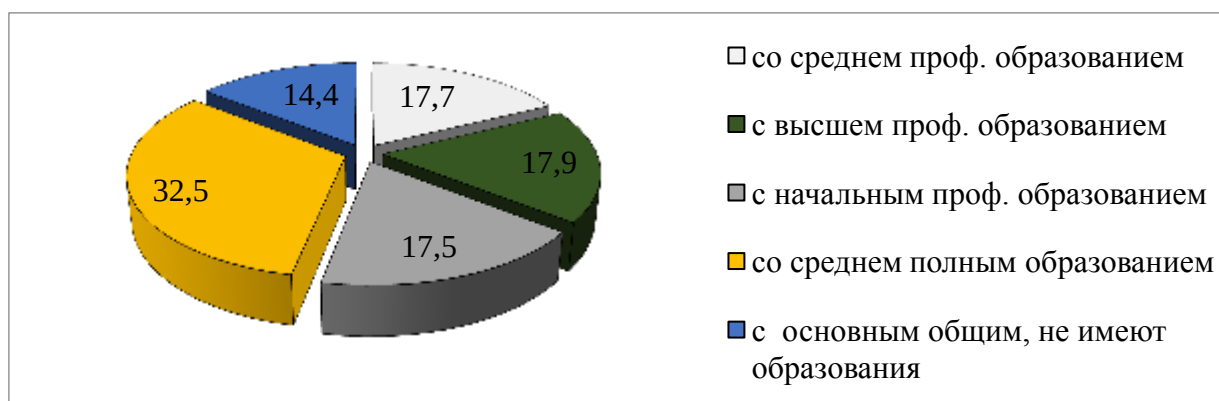


Рис. 2. Состав безработных по уровню образования в Ростовской области на 2012г. (в %) [2]

Предположительно, большинство безработного населения с любым уровнем образования относятся к фрикционным безработным - уволившиеся по собственному желанию по (низкая заработная плата, должность не соответствует предпочтениям и т.д.). В состав структурных безработных в основном входит население со средним полным, начальным профессиональным образованием и без образования (необходимо повысить уровень квалификации или освоить новую профессию, востребованную на современном рынке труда).

С целью снижения неформальной занятости в Ростовской области реализуется межведомственный план мероприятий, включающий меры нормативно-правового и организационного характера.

Устойчивость и сбалансированность рынка труда Ростовской области является одним из факторов, обеспечивающих конкурентоспособность экономики и социальную стабильность в регионе, и, в свою очередь, рынок труда развивается и трансформируется под действием экономических, социальных и демографических факторов.

Использованные источники:

1. Официальный портал Правительства Ростовской области [Электронный ресурс]. URL: <http://www.donland.ru/>
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013. Стат.сб.М.: Росстат, 2014. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>
3. Инвестиционный портал Ростовской области [Электронный ресурс]. URL: http://invest-don.com/ru/social_economic_situation_2012/

*Шаронина Л.В., к.э.н.
доцент
Дорошенко А.Г.
студент 5-го курса
Южный Федеральный Университет
Россия, г. Таганрог*

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Аннотация: В статье представлен анализ текущего состояния экономики Чеченской Республики. Выделены приоритетные направления развития региона, его инвестиционная привлекательность.

Ключевые слова: инвестиционные проекты, инвестиции, развитие Чеченской Республики, ВРП.

Экономическое развитие Чеченской Республики во многом определяется обеспеченностью природными ресурсами, менталитетом населения и другими факторами. Республика занимает выгодное транспортно-географическое положение. Через нее проходит магистральный нефтепровод Баку-Новороссийск, а также железнодорожная и автомобильная трассы Баку-Ростов. На территории Республики имеются месторождения нефти и газа. Основные отрасли промышленности: машиностроение и металлообработка, нефте- и газодобывающая промышленность, а также пищевая, деревообрабатывающая и нефтехимическая промышленность. Сельское хозяйство специализируется на производстве фруктов, винограда и овощей, возделываются зерновые культуры. Развито тонкорунное овцеводство, птицеводство, разводят крупный рогатый скот. Одним из приоритетных направлений является развитие туристической зоны. В целях дальнейшего развития транспортного комплекса Чеченской Республикой подготовлена заявка на создание Портовой особой экономической зоны на базе международного аэропорта Грозный (Северный).

В Чеченской Республике наблюдается устойчивый рост и развитие экономики, что отражается в росте ВРП, начиная с 2009г. (рис. 1). Основной вклад в формирование ВРП вносят такие виды экономической деятельности, как: добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, строительство, торговля, связь, на долю которых приходится более 85% произведенного ВРП.

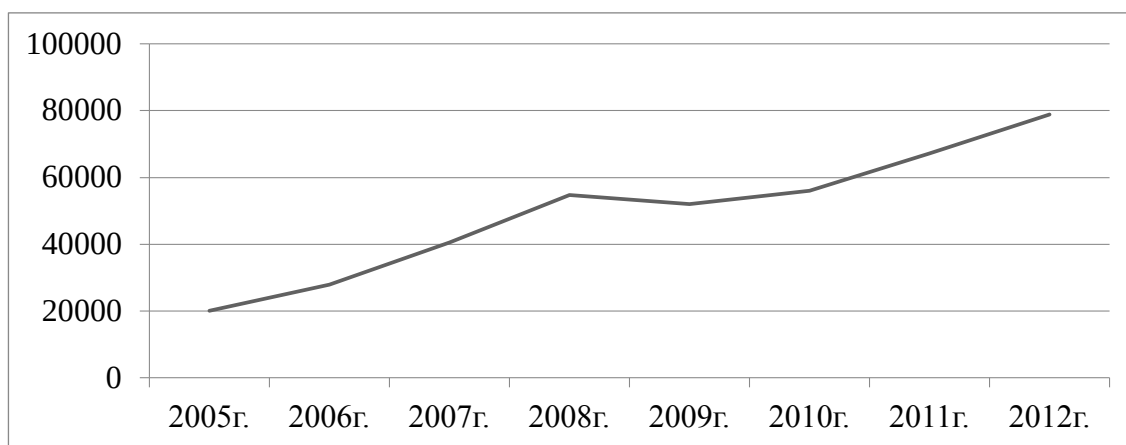


Рис. 1. Динамика ВРП на душу населения в Чеченской республике.

Чеченская Республика находится на седьмом месте среди субъектов Северо-Кавказского федерального округа (СКФО) по величине ВРП в 2012г. (табл.1).

Структура ВРП Чеченской Республики (как и в целом субъектов СКФО) существенно отличается от среднероссийских показателей. Наиболее существенные различия наблюдаются по виду экономической деятельности «Государственное управление и обеспечение военной безопасности» - среднероссийский уровень составляет 5,6%, что в 3,7 раза ниже уровня по Чеченской Республике. Критически различается вклад в экономику обрабатывающих производств. Если в среднем по России уровень данного показателя составляет 17,3%, то в Чеченской Республике на данном этапе обеспечивается только 2,1%, что ниже в 8,2 раза. Вклад строительства в структуру экономики превышает среднероссийские показатели (7,1%) в 2,3 раза. Это объясняется, в том числе и высокими темпами возрождения облика республики после военных кампаний, прошедших на ее территории. Доля сельского хозяйства выше среднероссийского уровня в 2,1 раза, что объясняется аграрной специализацией региона.

Таблица 1

Валовой региональный продукт по Чеченской Республике
в 2005-2012гг.

	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.
Добавленная стоимость в текущих ценах, млн. руб.	22899,0	32344,4	48056,1	66273,8	64308,3	70694,9	86623,0	103677,4
На душу населения рублей	20038,4	27831,4	40572,6	54742,1	51981,3	55995,7	67220,5	78934,2
Индекс физического объема в %		111,9	126,4	110,5	90,3	96,2	106,8	107,1

Из представленных в таблице данных следует, что начиная с 2006г. объем ВРП в Чеченской Республике неуклонно возрастал, за исключением 2009-2010гг., когда влияние на рост ВРП оказывали общероссийский и общемировые последствия экономического кризиса. Но с 2011г. рост вновь возобновился. По сравнению с 2005г. объем ВРП в 2012г. на душу населения вырос почти в четыре раза.

В результате реализации мероприятий федеральных и республиканских целевых программ объем ВРП в Чеченской Республике вырос в 2012 году относительно уровня 2007 года на 79,6% и составил 86,32 млрд. рублей, при этом в структуре ВРП увеличилась доля таких отраслей как сельское хозяйство, торговля, строительство, государственное управление, социальная сфера, транспорт и связь. Объем промышленного производства за аналогичный период увеличился на 71,7 %, объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами в действующих ценах вырос на 8,6%, объем продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий республики увеличился на 88,3 %.

Объем ВРП Чеченской Республики за 2013 год, по оценке, составил 113873,89 млн. руб., в 2014 году – 120355,5 млн. руб. Объем ВРП в 2012 году, по данным Чеченстата, составил 103677,42 млн. руб. или 107,1% к уровню 2011 года. Чеченской Республикой производится более 8,5 % валового регионального продукта СКФО, что позволило ей выйти на 4-е место среди субъектов СКФО (после Ставропольского края, Республики Дагестан и Кабардино-Балкарской Республики). Следует отметить положительную динамику экономических результатов в обрабатывающих производствах, производстве и распределении воды, электроэнергии, газа.

По данным социально-экономического развития Чеченской Республики - прогноз на 2015 год, объем ВРП составит: 140800,63 млн. руб., в 2016г. 161735,55 млн. руб., и в 2017г. - 1779227,71 млн. руб. Среднегодовой темп роста ВРП в 2015г. составит 108,6%. [2]

Увеличение доли социальных услуг и операций с недвижимым имуществом прогнозируется за счет достижения показателей, определенных указами Президента РФ от 7 мая 2012 года №596-602, №606, в том числе в части увеличения заработной платы работников бюджетных организаций и создания новых рабочих мест за счет строительства и ввода в эксплуатацию детских дошкольных учреждений общеобразовательных школ и жилья.

Одним из важнейших условий развития экономики Чеченской Республики является эффективная инвестиционная деятельность. В результате военных действий была практически уничтожена материально-техническая база, поэтому нужно активное вовлечение в экономику производственных и финансовых ресурсов, привлечение иностранных инвестиций.

Каждый год предпринимаются меры по улучшению инвестиционного

климата в регионе, которые дают положительные результаты. Из года в год значительно увеличиваются объемы вкладываемых в экономику республики внебюджетных инвестиций, что является основным показателем стабилизации обстановки в регионе и улучшения его инвестиционной привлекательности (рис. 2).

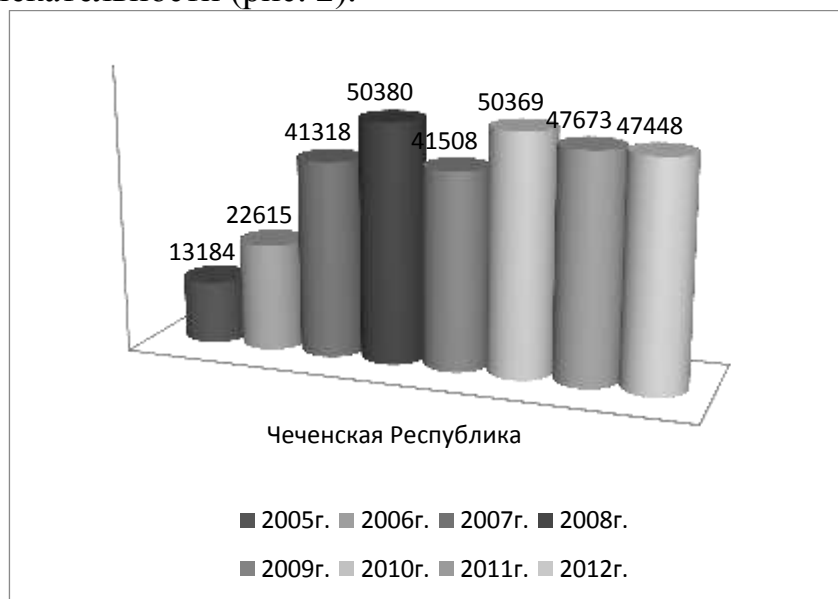


Рис. 2. Динамика инвестиций в основной капитал, млн. руб.

По сравнению с 2000г. в 2008г. привлекательность инвестирования в основной капитал в Чеченской Республике увеличилась [1].

В соответствии с постановлением Правительства Чеченской Республики от 19 декабря 2013 года № 342 к приоритетным отраслям развития экономики Чеченской Республики относятся [2]: добыча нефти и газа; переработка нефти и газа, нефтехимия; энергетика; промышленность строительных материалов; строительство (включая собственную производственную базу - железобетонные изделия, металлоконструкции и прочее); машиностроение; лесная и деревообрабатывающая промышленность, производство мебели; агропромышленный комплекс; пищевая промышленность; связь; транспорт; ЖКХ (водоснабжение, водоотведение, вывоз и переработка мусора, теплоснабжение); индустрия отдыха и туризма; образование; здравоохранение.

Чеченская Республика экономически достаточно привлекательна. В Чеченской Республике имеются обширные запасы рудных и нерудных полезных ископаемых. Республика также обладает лесными богатствами. В этих лесах представлены реликтовые буковые деревья, которые относятся к древней флоре и являются поставщиком ценной древесины.

В последние годы объем инвестиций в основной капитал неуклонно рос. Благодаря системной работе с инвесторами и предпринятым мерам по созданию комфортных условий для бизнеса удалось сохранить темп привлеченных внебюджетных инвестиций в экономику республики.

Наряду с этим, в экономику республики ежегодно привлекаются

значительные средства частных инвесторов. Внебюджетные инвестиции, в основном, складываются из средств населения, использованных на строительство собственного жилья, а также из средств предпринимателей, вкладываемых в строительство коммерческих объектов.

Основным источником инвестиций в республику до сих пор остаются средства федерального бюджета, поступающие по линии федеральных целевых программ. Завершение этих программ требует привлечения средств с инвестиционных рынков, конкурируя на равных с другими участниками рынка. В этой ситуации важно заблаговременно создать необходимую инвестиционную и институциональную инфраструктуру в республике и подготовить кадры, способные работать в конкурентной среде, в условиях состязательности.

В связи с этим руководством республики принимаются меры по преодолению недоверия инвесторов и увеличению объема инвестиций для развития экономической базы республики, включая:

- организацию сопровождения инвестиционных проектов и создание простых и прозрачных процедур получения разрешений и согласований;
- обновление портфеля инвестиционных проектов, в части включения в него инвестиционных проектов, отвечающих современным стандартам, способствующих созданию новых производств на базе новейших технологий.

Сформирован Перечень из 63 приоритетных инвестиционных проектов и предложений Чеченской Республики общей стоимостью более 198,8 млрд. руб., предусматривающих создание более 17,0 тыс. постоянно действующих рабочих мест, в том числе по отраслям:

- промышленности и энергетики - 34 проекта (10899 рабочих места);
- агропромышленный комплекс - 21 проект (2509 рабочих места);
- туризм и сфера услуг - 8 проектов (3857 рабочих места).

В настоящее время за счет привлечения внебюджетных инвестиций реализован ряд крупных инвестиционных проектов из числа приоритетных:

1. «Организация производства мясных консервов и колбас за счет строительства и оснащения комплекса мясопереработки» (стоимость проекта - 472,52 млн. руб., создано рабочих мест - 48);
2. «Торгово-развлекательный центр (ТРЦ) в г. Грозный» (стоимость проекта – 2200,0 млн. руб., создано рабочих мест - 340);
3. «Сады, теплицы и хранилища» (стоимость проекта - 3114,9 млн. руб., создано рабочих мест - 700 сезонных, 20 постоянных);
4. ООО «Первый хлебозавод по производству хлебобулочных и макаронных изделий» (стоимость проекта – 620,0 млн. руб., создано рабочих мест – 240);
5. «Строительство комплекса «Гудермес – Сити» (стоимость проекта – 4200,0 млн. руб.) [3].

Участие Чеченской Республики в российских и международных

инвестиционных форумах и саммитах способствует формированию позитивного инвестиционного имиджа республики за счет распространения достоверной информации об экономических возможностях Чеченской Республики, служит хорошей площадкой для налаживания диалога с представителями органов государственной власти, негосударственных организаций, бизнес-структур России и зарубежных стран.

Денежные средства в основном направляются на строительство жилья, реконструкцию и модернизацию предприятий, развитие сети торговли, общественного питания, гостиниц и объектов АПК.

SWOT-анализ является одной из наиболее эффективной методик системной оценки экономической действительности, которая позволяет оценить сильные и слабые стороны, внешние возможности и угрозы для республики инвестиционной привлекательности, действующей в условиях рыночного окружения (табл.2).

Таблица 2

Матрица SWOT-анализа инвестиционной привлекательности.

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Высокая плотность транспортных артерий. 2. Благоприятная демографическая ситуация. 3. Существенные запасы топливно-энергетических полезных ископаемых. 4. Значительные запасы нерудных полезных ископаемых. 5. Наличие незадействованных трудовых ресурсов. 6. Наличие соответствующих природных ресурсов для развития гидроэнергетики геотермальной энергетики. 7. Уникальные природно-климатические условия для развития сельского хозяйства и туризма. 8. Значительные запасы лесных ресурсов.	1. Низкое качество транспортной инфраструктуры. 2. Слабое развитие телекоммуникационной инфраструктуры. 3. Большая часть добавленной стоимости генерируется непроизводственными секторами. 4. Низкая степень индустриализации экономики. 5. Убыточность промышленного производства. 6. Высокая доля теневой экономики. 7. Недостаток оборотных средств у предприятий. 8. Трудности при выводе продукции на рынок. 9. Отсутствие собственных генерирующих мощностей. 10. Большая демографическая нагрузка на трудоспособное население. 11. Отсутствие консолидации сельскохозяйственного производства. 12. Недостаток высококвалифицированного персонала. 13. Неразвитость финансовой инфраструктуры и фондового рынка и низкая ликвидность активов.
Возможности	Угрозы
1. Восстановление нефтехимического комплекса. 2. Развитие виноградарства, садоводства	1. Истощение восстановительной модели развития экономики. 2. Сокращение темпов индустриализации

(косточковые культуры) и семенного овощеводства. 3. Животноводство в Чеченской Республике имеет обширный внутренний рынок. 4. Разведка новых месторождений полезных ископаемых. 5. Вертикальная интеграция существующих предприятий. 6. Развитие торговых сетей. 7. Пролонгация государственных программ. 8. Приватизация государственного имущества. 9. Изменения в Лесном кодексе РФ.	экономики Чеченской Республики. 3. Сжатие спроса на внутреннем рынке строительства. 4. Опережающее падение базовой добычи нефти. 5. Сильная конкуренция со стороны производителей из других регионов. 6. Консервация экономической структуры. 7. Усиление социальной напряженности. 8. Сокращение парка сельскохозяйственной техники. 9. Миграция экономически активного населения. 10. Завершение реализации государственных программ.

SWOT-анализ дает возможность определить способность Чеченской Республики воспользоваться благоприятными рыночными и другими возможностями и минимизировать негативное воздействие внешних угроз.

За последние годы политическая и экономическая ситуация в Чеченской Республике постепенно улучшается. Позитивные тенденции заметны в промышленности, сельском хозяйстве и культуре. Инвестиционный потенциал Чеченской Республики достаточно высокий. Инвестиционные вложения позволяют республике улучшить свое социальное и экономическое положение, при условии, что инвестиции будут эффективно использоваться. У Чеченской Республики есть все предпосылки стать процветающим регионом России, благодаря богатой ресурсной базе, географическому положению и деловой хватке чеченского правительства.

Использованные источники:

1. Федеральная служба государственной статистики. Регионы России. Социально-экономические показатели. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_13/IssWWW.exe/Stg/d5/24-09.htm
2. Министерство экономического, территориального развития и торговли Чеченской Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy-chr.ru>
3. Инвестиционный портал Чеченской Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://investchechnya.ru/prioritetnye-otrasli-yekonomiki-chechens.html>

*Шатерникова Д.Г.
студент 4-го курса
Ставропольский ГАУ
Россия, г. Ставрополь*

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

Аннотация: в статье рассмотрена сущность и характеристики малого бизнеса, его преимущества и недостатки

Ключевые слова: предпринимательство, малый бизнес, социально-экономическое развитие

Одним из ключевых элементов рыночных преобразований выступает малое предпринимательство, обеспечивающее экономический рост, производство возрастающей массы разнообразных товаров, призванных удовлетворить изменяющиеся потребности общества, рост занятости и доходов населения. Малое предпринимательство является центральным источником доходов в периферийных регионах России [1].

Малый бизнес, с одной стороны, является фундаментом для социально-экономической системы государства и нуждается в государственной поддержке, а, с другой стороны, в повышенном контроле со стороны государства, что связано с использованием различных систем налогообложения, государственными затратами на поддержку развития.

Под малым предпринимательством понимается экономическая деятельность субъекта экономических отношений, имеющего юридический статус предпринимателя без образования юридического лица, либо статус малого предприятия, с определенным числом работающих, производящего продукцию, оказывающего услуги от своего имени, на свой риск и под свою ответственность [3].

Преимущества малого предпринимательства представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Преимущества малого предпринимательства.

Преимущества малого предприятия	
Гибкость	Быстрота реагирования на всевозможные изменения на рынке, что дает малым предприятиям значительные преимущества перед крупным бизнесом.
Адаптация	Быстрая приспособляемость к местным условиям хозяйствования, следовательно, малый бизнес быстрее перестраивается и адаптируется.
Индивидуальный подход	Большая возможность индивидуума реализовать свои идеи, проявить свои способности.
Рост рабочих мест	Способность создавать новые рабочие места, а следовательно, происходит снижение социальной напряженности в стране и уровня безработицы.
Рост уровня жизни	Собственники самостоятельно обеспечивают свое благосостояние и достойный уровень жизни, что является

Малому предпринимательству свойственны и определенные недостатки, среди которых можно выделить самые существенные:

1. Более высокий уровень риска, следовательно, высокая степень неустойчивости на рынке.

2. Повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования.

3. Слабая компетентность руководителей, из-за небольшого количества сотрудников страдает качество управления предприятием.

4. Существенная зависимость от больших предприятий.

5. Неуверенность и осторожность хозяйствующих партнеров при заключении договоров.

6. Имущественная ответственность распространяется на все имущество предпринимателя, включая личное, что является, по мнению владельцев, наиболее существенным недостатком [4].

Значительная приспособляемость малого предпринимательства и массовый охват почти всех сфер производства, обеспечивает стабильное развития экономики и способствует устойчивости общественного и политического климата. Собственники малых предприятий, с одной стороны, являются мелкими владельцами и объединены целостными корпоративными интересами. С другой стороны, представителей малого бизнеса отличает то, что условия их жизнедеятельности, а также положение активного производителя и наряду с этим потребителя на внутреннем рынке принуждает их в повседневной деятельности к укреплению связей со своими постоянными и потенциальными клиентами из многообразных социальных групп [2]. Настоящее и обуславливает социальное поведение представителей малого бизнеса, сформированное на прямой зависимости от местных и национальных условий и интересов.

Таким образом, малый бизнес характеризуется, с одной стороны, способностью быстрой адаптации и гибкости, а, с другой, высоким уровнем риска, повышенной чувствительностью к изменениям внешней среды.

Использованные источники:

1. Макаров Ю.В. Портрет руководителя в рыночном интерьере// Экономика и время, 2010.
2. Верховин И., Логинов С.Б. Феномен предпринимательского поведения // Социологические исследования, 2009, вып. 8.
3. Ермакова Н.Ю., Христенко А.С., Фролова Т.Ю. Состояние и проблемы развития малого предпринимательства в Ставропольском крае / В сборнике: Актуальные проблемы развития предпринимательства, 2013. С. 61-66.
4. Ермакова Н.Ю., Петренко А.О., Синепалова К.Н. Проблемы становления и

совершенствования культуры предпринимательства / В сборнике: Актуальные проблемы развития предпринимательства, 2013. С. 54-61.

*Шафиков Э.И.
студент 3 курса
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)

Аннотация: В данной статье кратко описываются наиболее перспективные виды страхования на примере Республики Башкортостан. Наиболее подробно рассматривается страхование ребенка на случай развода родителей, ритуальное страхование и обязательное страхование жилья.

Ключевые слова: ответственность, ущерб, риск, брак, развод, ритуальная программа

Страхование - одна из древнейших категорий общественных связей. Появившиеся в период распада первобытнообщинного строя, оно понемногу стало неременным спутником общественного производства. Первый смысл рассматриваемого понятия связан со словом "страх". Владельцы имущества, входя между собой в производственные отношения, ощущали страх за его сохранность, за возможность уничтожения или потери в связи со стихийными бедствиями, пожарами, грабежами и разными непредвиденными опасностями экономической жизни.

Рискованный характер общественного производства - основная причина волнения каждого собственника имущества и товаропроизводителя за свое материальное благополучие. На этой почве закономерно возникла идея компенсирования материального ущерба путем солидарной его раскладки между заинтересованными владельцами имущества. Если бы каждый отдельно взятый собственник попытался компенсировать ущерб за свой счет, то он был бы вынужден создавать материальные или финансовые резервы, равные по размеру стоимости своего имущества, что естественно, невыгодно.

Между тем жизненный опыт, созданный на многолетних наблюдениях, позволил сделать вывод о случайном характере наступления чрезвычайных событий и неравномерности нанесения ущерба. Было замечено, что число заинтересованных хозяйств, часто бывает больше числа потерпевших от различных опасностей. При таких условиях солидарная раскладка ущерба между заинтересованными хозяйствами заметно сглаживает последствия стихии и других случайностей.

Страхование ребенка на случай развода родителей. Обсуждение идеи о страховании детей на случай развода родителей. По замыслу, супружеская пара должна будет застраховать ребенка при его появлении на свет.

Государство может участвовать в оплате страховой премии — например, вносить плату 25% премии за первенца, 50% — за второго, 75% — за третьего, 100% — за четвертого.

Если брак не распадется, достигнув 18 лет ребенок получит страховую сумму. Средства можно потратить на обучение, взносы по ипотеке, создание новой семьи. Если же супружеская пара разведется, страховая компания будет совершать регулярные выплаты на снабжение дитя, пока суд не установит обязанность конкретных лиц по несению детских затрат.

Сущность идеи — обязательное страхования новорожденного с участием государства: если родители сэкономят семью, то по достижении совершеннолетия ребенок получит на руки страховую сумму, если расторгнут брак — будет защищен регулярными выплатами страховщика вплоть до установления судом обязанности конкретных лиц по несению детских расходов.

Федеральная служба государственной статистики выпустила данные по количеству брачных союзов и разводов за первые три месяца 2014 года. Да, число желающих обручиться все еще превосходит количество решивших прекратить брачные узы, но различие между этими числами стремительно уменьшается с каждым годом. Так, если в предыдущем году за первый квартал было зарегистрировано 218 070 браков, то в этом — 207 825, то есть на 10 245 ниже. Противоположная ситуация наблюдается с разводами: в 2013 году их число за указанный период составило 157 065, в 2014 году — 172 310, то есть на 15 245 больше. Для наглядности представлю таблицу.

Возьмем статистику по Республике Башкортостан в целом в период с 2000-2013гг. (таблица 1).

В 2012г. в Республике Башкортостан зарегистрировано 34215 браков и 17854 актов записей о расторжении брака. По сравнению с результатами 2011г. в республике число супружеств уменьшилось на 3960, число зарегистрированных актов записей о расторжении брака на 123. Республиканский общий коэффициент браков составил в расчёте на 1000 населения — 8,4, коэффициент разводов — 4,4. Стоит отметить, что для браков характерна заметная сезонная зависимость. Ежегодно 62–65 % браков регистрируются во втором полугодии. Традиционно наименьшее количество заключенных браков приходится на май. Наиболее известными являются все летние месяцы и сентябрь. Фиксация разводов имеет достаточно ровное распределение на протяжении всего года.

По сравнению с предыдущими десятилетиями значительно уменьшились ранние браки. Например, в 1990г. доля браков до 25 лет составляла у женской половины 68,2 % от их общего числа, среди мужской половины — около 54 %. В тот период были достаточно распространенным явлением и браки до 18 лет. В 1990г. Вступили в брак 1356 несовершеннолетних девушек и 226 юношей до 18 лет. В 2012г. до 18 лет замуж вышли 262 девушки, женились 29 юношей. По итогам 2013г. средний

возраст вступления в первый брак составляет 25 лет для женщин и 27,1 лет для мужчин.

Таблица 1 Статистика браков и разводов в Республике Башкортостан

	Всего, тысяч единиц		На 1000 человек населения	
	Браков, тыс. чел.	Разводов, тыс. чел.	Браков, тыс. чел.	Разводов, тыс. чел.
2000г.	25086	16191	6,1	3,9
2001г.	27960	19396	6,8	4,7
2002г.	28958	25247	7,1	6,2
2003г.	30503	23501	7,4	5,7
2004г.	27157	15398	6,6	3,8
2005г.	30458	14180	7,5	3,5
2006г.	30915	15431	7,6	3,8
2007г.	35635	16467	8,8	4,1
2008г.	32649	17453	8,0	4,3
2009г.	34348	17902	8,5	4,4
2010г.	34801	16607	8,5	4,1
2011г.	38175	17977	9,4	4,4
2012г.	34215	17854	8,4	4,4
2013г.	35527	18250	8,7	4,5

Распад семьи является острой проблемой нынешнего общества. В целом по стране увеличивается количество разводов и число детей, воспитываемых в неполных семьях. В Башкортостане разрушается каждая вторая семья — на 1000 браков приходится 522 развода. По сравнению с 2011, в 2012 году число браков снизилось почти на четыре тысячи (3960), а разводов — на 123. Повторным является каждый пятый брак — 22,9 %.

Так же стоит отметить, что жители республики Башкортостан начали вступать в брак в более зрелом возрасте по сравнению с предыдущими годами. В среднем семью образуют в возрасте от 18 до 30 лет. К примеру, в 2012 году до 18 лет в брак вступили 262 девушки и 29 юношей.

Ритуальная программа «МАРС». Ритуальная программа «МАРС» — это обеспечение достойных похорон, включающее организацию захоронения в рамках страховой суммы или её выплату указанному клиентом лицу.

В жизни каждого из нас существует момент, который никому не под силу избежать. Но мы можем подготовиться к неизбежному, в том числе, и в материальном плане. Откладывая деньги на «черный день», важно обеспечить их сохранность и последующее использование строго по

назначению.

Оптимальным решением этой задачи является ритуальная программа «МАРС» от лидера российского рынка страхования — компании РОСГОССТРАХ. Она позволяет Вам или Вашим родственникам заблаговременно решить вопрос обеспечения достойных похорон и получить гарантии оплаты ритуальных услуг от надежной компании.

Программа «МАРС» — это простой и надежный способ собрать и сберечь необходимую сумму. При этом можно быть абсолютно уверенным, что средства будут использованы строго по целевому назначению. Такой подход снимает с родных и близких усопшего бремя расходов на оплату услуг по погребению, позволяя думать только о главном.

Основные услуги:

1. выезд ритуального агента;
2. оформление документов, необходимых для погребения;
3. перевозка останков умершего на кладбище или в крематорий (по выбору клиента);
4. предоставление гроба (или урны) и других предметов, необходимых для погребения;
5. погребение (или кремация с последующей выдачи урны);
6. обеспечение места на кладбище на общих условиях, определяемых государством;
7. установка временного надгробия.

Клиент имеет возможность по своему усмотрению расширить программу, выбирая более дорогие похоронные принадлежности, либо увеличивая перечень гарантированных услуг:

1. предоставление прощального зала;
2. ограда;
3. венок;
4. уборка могилы;
5. установка постоянного памятника.

Ритуальная программа «МАРС» имеет следующие преимущества:

1. возможность выбора различных вариантов программы по желанию клиента;
2. гарантированное принятие на страхование любых лиц в возрасте от 35 лет, независимо от состояния здоровья, наличия хронических заболеваний, установленной инвалидности и других ограничений;
3. отсутствие исключений по принятию на страхование;
4. возможность застраховать себя или приобрести договор в пользу третьих лиц (родственников, близких и др.);
5. пожизненный срок действия договора;
6. гарантия целевого использования средств или выплаты их только указанному клиентом в договоре лицу;
7. гибкая система оплаты взносов (единовременно или частями — раз в

год, ежеквартально, ежемесячно);

8.поддержка в организации процесса похорон со стороны надежных партнеров;

9.информационная поддержка единого контакт-центра, звонок по России бесплатный.

Варианты программы:

Ритуальная программа «МАРС» предусматривает два варианта условий страхования:

1. «С возможностью рассрочки платежа». Ритуальные услуги оказываются с третьего года действия договора.

2. «Без рассрочки платежа». Ритуальные услуги оказываются с момента подписания договора.

Вариант 1. «С возможностью рассрочки платежа»

Возраст клиента — от 35 до 80 лет.

Срок действия программы — пожизненно.

Время действия программы — 24 часа в сутки, 365 дней в году, по всему миру.

Страховая сумма — 15 000 руб., 25 000 руб., 50 000 руб., 100 000 руб., 150 000 руб., 200 000 руб., 300 000 руб.

За исключением территорий, на которых объявлено чрезвычайное положение или проводятся боевые действия (в том числе осуществляются операции против террористов, различных вооруженных формирований).

Страховая сумма может изменяться в зависимости от возраста застрахованного и других условий договора. Возможна индексация страховой суммы.

Преимущества Варианта 1:

1.возможность рассрочки уплаты страховых взносов до 15 лет;

2.осуществление выплаты страховой суммы в полном объеме вне зависимости от количества оплаченных взносов (по истечении 2-х лет с начала действия договора);

3.возможность выбора периодичности уплаты взносов удобной клиенту: единовременно, каждый год, 1 раз в полгода, ежеквартально, ежемесячно;

4.возможность безакцептного списания взносов со счета клиента с выбранной им периодичностью;

5.вероятность изменения страховой суммы и периодичности по желанию клиента в течение периода уплаты взносов;

6.возможность отсрочки очередного платежа в течение 2-х месяцев.

Пример:

Сын застраховал свою 64-летнюю мать на сумму 50 000 руб. с ежегодной уплатой взносов в размере 4 152 руб. 40 коп. на условиях ритуальной программы «МАРС»,

Вариант 1 — «С возможностью рассрочки платежа». Через 10 лет она

ушла из жизни. Сын за это время оплатил взносы на сумму 41 524 руб. Страховая компания выплатила ему 50 000 рублей для организации достойных похорон в соответствии со страховой суммой. На эти деньги был осуществлён весь комплекс ритуальных услуг.

45-летняя женщина, живущая далеко от своей дочери, заключила со страховой компанией РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ соглашение на условиях ритуальной программы «МАРС» со страховой суммой 50 000 руб. В течение 15 лет (срок оплаты по соглашению) она каждый год делала взносы в размере 2 524 руб. 51 коп. и в целом заплатила 37 867 руб. 65 коп. В результате болезни женщина скончалась в возрасте 77 лет. Страховая компания оплатила достойные похороны в соответствии со страховой суммой (50 000 руб.), что составляет величину более чем на 12 000 руб. превосходящую величину уплаченных взносов. Компания организовала осуществление всего комплекса ритуальных услуг, а с дочери покойной было снято бремя по решению организационных и финансовых вопросов в трудный момент жизни.

Вариант 2. «Без рассрочки платежа»

Возраст клиента — от 35 лет.

Срок действия программы — бессрочно.
Время действия программы — 24 часа в сутки, 365 дней в году, по всему миру. Страховая сумма — 15 000 руб., 25 000 руб., 50 000 руб., 100 000 руб., 150 000 руб., 200 000 руб., 300 000 руб.

Страховая сумма может изменяться в зависимости от возраста застрахованного и других условий соглашения. Страховая сумма каждый год увеличивается без повышения размера взносов.

Периодичность оплаты страхового взноса — единовременно.

За исключением территорий, на которых объявлено чрезвычайная ситуация или проводятся боевые действия (в том числе осуществляются операции против террористов, различных вооруженных формирований).

Преимущества Варианта 2:

1. возможность получения гарантированного набора услуг по соглашению или полной выплаты страховой суммы на следующий день после заключения соглашения и его единовременной оплаты;

2. ежегодное повышение компанией страховой суммы без внесения дополнительных взносов.

Пример:

Женщина (54 года) заключила в 2013 г. с компанией РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ соглашение по программе «МАРС». Единовременная оплата составила 31 910 руб. 53 коп. В течение первого года действия соглашения страховая сумма, подлежащая выплате за ритуальные услуги, составила 25 000 рублей. На второй год действия соглашения страховая сумма может быть приумножена страховщиком на величину инфляции без дополнительной оплаты. При уровне инфляции в последующие годы 6,1%,

ежегодно увеличивающаяся страховая сумма по соглашению может превысить размер уплаченной премии на шестом году действия соглашения страхования и продолжит расти. Действия при страховом случае.

В случае смерти Застрахованного его представителю необходимо:

1.Позвонить в контакт-центр РОСГОССТРАХ по телефону 8 (800) 200-99-77 (звонок по России бесплатный) для получения необходимых инструкций и сообщить:

2.ФИО Застрахованного;

3.Дату рождения и дату смерти Застрахованного;

4.Контактные данные для связи с представителем Застрахованного лица (в случае варианта соглашения с организацией похорон).

После обращения в компанию РОСГОССТРАХ в зависимости от

	Всего, тыс. человек			
	Родившихся	Умерших	Умерших детей до 1 года	Естественный прирост, убыль(-)
2010г.	57,1	54,5	0,4	+2,6
2011г.	56,0	54,4	0,4	+1,6
2012г.	59,2	53,6	0,5	+5,6
2013г.	59,3	53,4	0,5	+5,9

выбранного клиентом и указанного в Договоре способа обеспечения похорон компания либо произведет денежную выплату, либо организует предоставление ритуальных услуг в объеме страховой суммы.

Приведем статистику смертности по Республике Башкортостан.

Таблица 2 Статистика рождаемости и смертности

Высокий уровень смертности в Республике Башкортостан — следствие совокупности причин. Почти 40% от всех смертей происходят из-за болезней сердечно-сосудистой системы, еще около 10% — от онкологических заболеваний, примерно по 2% — от заболеваний органов дыхания и пищеварения. Россия занимает аномально высокое место по числу смертей от внешних причин (14,5% от общего числа смертей). Смертность российских мужчин в трудоспособном возрасте в 10 раз превосходит аналогичные показатели развитых стран и в 5 раз — показатели стран развивающихся. Ежегодно в России погибает около 15 тысяч несовершеннолетних в возрасте до 14 лет, из них 50 процентов умирает от неестественных причин и более 2000 становятся жертвами убийства или тяжких телесных повреждений.

Обязательное страхование жилья. Принципы построения системы страхования жилья:

1)Данный принцип устанавливает, что отдельная часть ущерба, нанесенного жилью граждан, должна теперь возместиться за счет страховых

компаний. Фактически эту часть ущерба через систему вмененную страхования жилья населения оплатит самостоятельно (за счет страховых взносов граждан будут сформированы страховые фонды, а потом при чрезвычайных ситуациях из этих фондов будет покрываться часть убытков жилью).

Соотношение между выплатами из государственных фондов и за счет страхования жилья пока не установлено - предполагается, что оно будет различным в зависимости от региона России.

Стоит устремить внимание, что такая (смешанная) система финансирования выплат потерпевшим предусмотрена только для чрезвычайных ситуаций уровня не ниже регионального. В прочих случаях (пожар, авария теплосетей или систем водоснабжения и т.п.) урон должен быть целиком компенсирован в рамках системы страхования жилья, т.е. его будут уплачивать страховые компании только тем гражданам, которые застраховали свое жилье. Граждане, не застраховавшие свое жилье, вообще не имеют права на возмещение ущерба (для событий, которые не признаны чрезвычайными ситуациями).

2) В целях обеспечения выплат пострадавшим в части компенсации вреда, нанесенного их жилью, Правительством будут разработаны и утверждены Стандарты страхования жилья (Типовые правила страхования жилья), которые станут обязательными для всех страховых компаний. Указанные Стандарты должны содержать ключевые положения соглашения страхования жилья: перечень страхуемых рисков (событий), порядок определения величины ущерба и прочее.

Также Правительством будут назначены требования к программам страхования жилья, которые будут осуществляться на региональных уровнях по всей России. Важнейшая задача - не допустить профанации данной системы и реально снабдить граждан необходимой помощью в воссоздании жилья после чрезвычайных ситуаций.

3) Субъекты России (отдельные регионы, области, города) обретают возможность за счет средств местного бюджета частично финансировать местные программы страхования жилья с дополнительными рисками. Кроме рисков повреждения жилья в чрезвычайных обстоятельствах муниципальные программы страхования жилья могут охватывать такие риски как пожар, авария теплосетей или систем водоснабжения и т.п.

4) Чтобы предельно ускорить процесс получения пострадавшими нового жилья в замен потерянного, государственные органы при возможности дают потерпевшим жилье из резервных фондов. В этом случае пострадавшему нет необходимости ждать страховой выплаты и строительства нового жилья - страховщик должен перечислить свою долю в страховой выплате в соответствующий местный бюджет.

5) Оценка годности жилья для воссоздания и определение факта полной гибели имущества реализуется комиссией, в состав которой

помимо представителей органа государственной власти субъекта Российской Федерации или органа местного самоуправления входят представители страховщика;

6) Результаты осмотра исправного жилья комиссией оформляются страховым актом, который подписывается страховщиком, представителем комиссии от органа государственной власти субъекта Российской Федерации или органа местного самоуправления, а также владельцем жилья;

7) Установление размера страховой выплаты в случае повреждения застрахованного по программе страхования имущества реализуется исходя из средней стоимости восстановления единицы внутренней отделки жилого помещения и конструктивных элементов в зависимости от материала и региона по методике, установленной Правительством Российской Федерации;

8) Организация подходящей и доступной системы заключения договора страхования посредством направления страховщиком оферты и ее акцепта страхователем уплатой страховой премии (страховых взносов) путем введения в качестве опции суммы страхового взноса в единственный платежный документ, счет на оплату электроэнергии, вероятность уплаты страховых взносов через отделения Почты России, Сбербанк России иных организаций с крупной филиальной сетью, операторов сотовой или стационарной связи, платежные терминалы и т.д., не исключая традиционные способы заключения договоров страхования;

Целью является гармонизация действующей системы коммерческого страхования жилья, относящегося гражданам, с действующими в ряде субъектов Российской Федерации, региональными программами страхования жилья (жилых помещений), а также выражаемой государством финансовой помощью гражданам, потерпевшим в результате чрезвычайных ситуаций федерального, межрегионального, регионального характера, в том числе пожара, наводнения, иного стихийного бедствия.

Страхование – это система форм и методов формирования целевых фондов денежных средств и их использование на возмещение ущерба при различных непредвиденных, неблагоприятных явлениях, а также на оказание помощи гражданам при наступлении определённых событий в их жизни.

Основные предпосылки и принципы страхования:

1. Наличие рискового сообщества – это определённое количество лиц или хозяйственных единиц подверженных одному и тому же риску. Лицо, входящее в рисковое сообщество является потенциальным страхователем для страховой компании;

2. Выплата страхового возмещения только при условии наступления страхового случая;

3. Страхуется только определённый рисковый ущерб, который подлежит денежной оценке. Не страхуются риски, для оценки которых

отсутствуют объективные предпосылки.

В основу классификации страхования можно положить расхождения в сферах деятельности страховых компаний, в подходах относительно обеспечения страховой защиты имущественных интересов физических и юридических лиц, в определении объектов страхования, объемов страховой ответственности, в формах проведения страхования и т.п. Правовым основанием страховой деятельности являются Гражданский Кодекс РФ и страховое законодательство в первую очередь гл.48 ГК «Страхование», Закон РФ «Об организации страховой деятельности в РФ» от 1997 года (с последующими изменениями и дополнениями).

В работе нами были рассмотрены следующие виды страхования: имущественное страхование, страхование от пожара, личное страхование, страхование ответственности.

Использованные источники:

1. Гомелля В.Б. Страхование: учеб. Пособие/ 2-е издание перераб. И доп. М.: Маркет ДС, 2006. – 488 с. (Университетская серия).
2. Ефимов О.Н. Страхование: учеб. Пособие /ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ, 2014 – 12с.
3. Ефимов О.Н. Основы страхового дела [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 116 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/23083>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
4. Ефимов О.Н. Экономика страхования и анализ страховых операций [Электронный ресурс]: курс лекций/ Ефимов О.Н.— Электрон, текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 261 с.— Режим доступа: <http://www.lprbookshop.ru/23092>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
5. Рассолова Т.М. Страхование: учеб. Пособие/ Изд-во: Юнити-Дана, 2012 – 178с.
6. Рудаков А.П., Воронина Е.П., Тишкова Е.П.. Страхование: учебник/ Изд-во: Изд-во МГОУ, 2011 – 231с.

Шегурова В.П., к.э.н.

доцент

Кечкова А.Е.

студент 5-го курса

МГУ им. Н.П. Огарева

Россия, г. Саранск

МЕТОДОЛОГИЯ ГРУППИРОВКИ АКТИВОВ И ПАССИВОВ НА ЭТАПЕ АНАЛИЗА ЛИКВИДНОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА

Аннотация: в статье анализируются методики группировки активов и пассивов предложенные различными авторами, изучаются вопросы целесообразности корректировки показателей данных групп баланса.

Ключевые слова: актив, пассив, баланс, методология группировки,

ликвидность.

Для обеспечения выживаемости предприятия в современных условиях управленческому персоналу необходимо, прежде всего, уметь реально оценивать финансовое состояние, как своего предприятия, так и существующих потенциальных конкурентов. Главное – не запутаться в ряде финансово-экономических показателей, а также понять, как на их основе давать оценку происходящим в организации процессам. Прежде всего, это касается таких показателей, как ликвидность.

Под ликвидностью понимается способность материальных или иных ценностей трансформироваться в денежные средства. Соответственно, чем быстрее тот или иной актив предприятия может быть реализован, тем выше его ликвидность, тем он мобильнее. Однако для оценки деятельности организации в целом больший интерес представляет изучение ликвидности баланса, а не отдельных его элементов. На основе подобного анализа можно судить о том, как быстро фирма способна рассчитаться по всем своим обязательствам.

Как известно, бухгалтерский баланс состоит из двух укрупненных частей: актива и пассива. В первой из них отражается наличие ресурсов компании, а во второй – за счет чего они образованы. Сравнение данных частей друг с другом составляет основу анализа ликвидности баланса. Причем в целях изучения данной формы отчетности активы нужно сгруппировать по степени убывания ликвидности, а обязательства, приведенные в пассиве баланса, — по срокам их погашения в порядке возрастания. При этом единого мнения относительно состава данных показателей у экономистов нет.

Нами были изучены методики, предложенные Г.В. Савицкой [3], В.А. Черновым [4] и В.И. Макарьевой [2].

Группировку статей актива проводят по степени уменьшения их ликвидности, а пассива – по степени возрастания срочности их погашения.

Учитывая данное правило, Г.В. Савицкая предлагает делить все имущество организации на:

- абсолютно ликвидные активы (А1), к которым следует относить денежную наличность и краткосрочные финансовые вложения;
- быстро реализуемые активы (А2) (готовая продукция, товары отгруженные и дебиторская задолженность);
- медленно реализуемые активы (А3) (производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов);
- труднореализуемые активы (А4) (основные средства, нематериальные активы, долгосрочные финансовые вложения, незавершенное строительство) [3, с. 283].

В отличие от нее, В.А. Чернов отмечает, что в первую группу средств не следует включать займы, предоставленные другим организациям, а относить их в состав группы А2. Помимо этого в число элементов

быстрореализуемых активов следует включить лишь только краткосрочную дебиторскую задолженность и товары отгруженные [4, с. 528].

Различно содержание и медленнореализуемых активов. К ним, по мнению авторов, следует отнести запасы с НДС по приобретенным ценностям за минусом товаров отгруженных и расходов будущих периодов, а также долгосрочную дебиторскую задолженность, долгосрочные финансовые вложения, уменьшенные на сумму вкладов в уставные капиталы других организаций.

При исчислении величины труднореализуемых активов, данный показатель необходимо уменьшить на стоимость долгосрочных финансовых вложений, и увеличить на сумму вкладов в уставные капиталы других организаций.

Г.В. Савицкая в состав наиболее срочных обязательств (П1), требующих погашения в течение месяца относит кредиторскую задолженность и кредиты банка, сроки возврата которых наступили, а также просроченные платежи [3, с. 283]. В.А. Чернов отмечает, что подобные кредиты следует включать только в состав краткосрочных пассивов (П2) [4, с. 528]. Соглашаясь с мнением В.А. Чернова, В.И. Макарьева предлагает дополнить группу П1 суммой задолженности участникам (учредителям) по выплате доходов [2, с. 37].

Рассматривая содержание второй и третьей групп пассивов, следует отметить, что здесь мнения всех экономистов практически совпадают. Они считают, что в состав краткосрочных обязательств (П2) следует относить суммы краткосрочных кредитов и займов, а в число долгосрочных пассивов (П3) – долгосрочные обязательства организации.

По мнению авторов, постоянные пассивы (П4) – все статьи третьего раздела баланса и статьи пятого (доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов). При этом В.А. Чернов дополняет перечисленные показатели величиной задолженности перед учредителями (участниками) по выплате доходов [4, с. 528].

Ликвидность – это степень покрытия обязательств организации ее активами, время превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. Следуя данному правилу, для оценки ликвидности баланса следует провести сопоставление следующих элементов:

$$A1 \geq P1; A2 \geq P2; A3 \geq P3; A4 \leq P4.$$

Выполнение данной системы неравенств, говорит о том, что баланс исследуемого объекта является абсолютно ликвидным.

Однако В.А. Чернов говорит, что данная схема анализа приближительна, т.е. она не позволяет в достаточно полной мере судить о степени ликвидности, поскольку соответствие степеней ликвидности активов и сроков погашения обязательств ориентировочно [4, с. 530]. При этом более точной схемы анализа экономисты не приводят.

И действительно, анализируя состав элементов каждой группы активов и пассивов, можно отметить, что экономистами содержанию данных показателей значение не придавалось.

Так, все авторы считают, что в состав абсолютно ликвидных активов, кроме денежных средств, следует относить краткосрочные финансовые вложения, считая их эквивалентами данному имуществу. При этом их объема должно быть достаточно для погашения наиболее срочных обязательств.

Согласно п. 3 ПБУ 19/02, к финансовым вложениям относят ценные бумаги; вклады в уставные капиталы других организаций; займы, предоставленные другим организациям; депозитные вклады в кредитных учреждениях; дебиторскую задолженность, приобретенную на основании уступки права требования [1].

Относя данное имущество в состав абсолютно ликвидных средств, которые свободно могут стать эквивалентами денежных средств, следует иметь ввиду, что:

- наиболее срочные обязательства - это обязательства, которые должны быть погашены либо немедленно, либо в течение месяца;
- организация должна быть абсолютно уверена в том, что сумеет вовремя трансформировать финансовые вложения в денежную наличность или погасить ими свою задолженность.

Тогда, включая всю сумму краткосрочных финансовых вложений в состав группы А1, субъект хозяйствования рискует стать на определенный момент неплатежеспособным, поскольку денежные средства по ним будут получены с опозданием.

Кроме того, для организаций, привлекающих заемные средства, следование подобной методике оценки также приведет к плачевным последствиям. Дело в том, что согласно инструкции по применению плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности к счету 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» и счету 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам», организация должна относить начисленные, но не погашенные проценты по кредитам и займам на те счета, где эти средства учитываются. Кроме того, согласно п. 6 ПБУ 15/01, заемщик имеет право либо переводить долгосрочные кредиты и займы в состав краткосрочных, если срок исполнения обязательства по ним составляет менее 365 дней, либо учитывать их в составе заемных средств, срок погашения которых превышает 12 месяцев.

Тогда, если, согласно условиям кредитного договора, организация должна будет погасить в текущем периоде заемные средства (вместе с начисленными процентами), срок погашения которых наступил в данном месяце, то у нее может возникнуть недостаток денежных средств для дальнейших расчетов.

Рассматривая состав быстро реализуемых активов, следует отметить,

что неправильно относить общую совокупность дебиторской задолженности в их число.

Дебиторская задолженность, как известно, делится на краткосрочную, срок погашения которой наступает в течение 12 месяцев, и долгосрочную. В этом случае абсолютно не верно причислять последнюю к ликвидным активам, поскольку трансформировать ее в денежные средства организация в ближайшее время не сумеет. Тогда, погашение краткосрочных пассивов будет произведено только лишь за счет средств, полученных в результате продажи готовой продукции и товаров отгруженных. С данной точки зрения, причисление последних в состав быстрореализуемых активов правильно.

Наибольший интерес при исследовании вызывают показатели медленнореализуемых активов. К ним большинство экономистов относят имущество, различное по своему временному признаку. При этом считают, что их объема должно быть достаточно для погашения долгосрочных обязательств. Исходя из сущности ликвидности, подобное объединение статей и сопоставление групп не верно, поскольку нельзя сравнивать краткосрочные активы с долгосрочными обязательствами. В определенной степени объединение рассматриваемых статей возможно и даже правильно, если отталкиваться от того, что в перспективе субъект планирует погасить суммы долгосрочных кредитов и займов за счет трансформации долгосрочных финансовых вложений и аналогичной дебиторской задолженности в денежные средства. А полученные в будущем средства от продажи обработанных запасов, прошедших все стадии производственного цикла, пойдут на погашение процентов по ним. Допуская подобный вариант, нужно отметить, что подход Савицкой Г.В. не верен.

Таким образом, результаты исследования предлагаемых экономистами методик показывают, что для получения реальной степени ликвидности баланса следует провести корректировку показателей групп активов и пассивов как по экономической сущности, так и временной принадлежности. Изучение соотношений групп активов и пассивов за несколько периодов позволит установить тенденции изменения в структуре баланса и его ликвидности, то есть позволит осуществить оценку изменения финансовой ситуации в организации с точки зрения ликвидности.

Использованные источники:

1. Приказ Минфина РФ от 10 декабря 2002 г. N 126н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет финансовых вложений ПБУ 19/02" (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] : Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/12129387/#ixzz3QWnabayA>
2. Макарьева В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации / В.И. Макарьева, Л.В. Андреева. – М. : Финансы и статистика, 2013. – 264 с.
3. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности : Краткий курс / Г.В. Савицкая . – 3е изд. испр. – М. : ИНФРА –

2012 . -320 с.

4. Чернов В.А. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес: Учеб. пособие для вузов / В.А. Чернов. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2010. – 686 с.

Шегурова В.П., к.э.н.

доцент

Зверкова А.А.

студент 5го курса

МГУ им. Н.П. Огарева

Россия, г. Саранск

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ ДЛЯ АНАЛИЗА ТРУДОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ПРИМЕРЕ ЗАО «ЦВЕТЛИТ»

Аннотация

В статье исследуется необходимость ведения информационной базы, служащей основой для анализа показателей деятельности предприятия и обеспечивающей эффективность функционирования системы управления.

Ключевые слова

Бухгалтерский учет, заработная плата, информация, информационная база, квалификация, персонал, производительность труда, социальные выплаты, условия труда, фонд оплаты труда.

В современных условиях особое значение приобретают вопросы практического применения форм управления персоналом, позволяющих повысить социально-экономическую эффективность любого производства. Информация способствует реализации всех функций управления: плановой, организационной, контрольной, регулирующей, распределительной. От информационной базы зависит эффективность функционирования системы управления персоналом, которая является совокупностью данных о состоянии управляемой системы и тенденции ее развития с помощью количественных характеристик процессов, которые происходят в составе работников и в их производственной и социальной среде[3,с.115].

Много процессов, которые определяют кадровую ситуацию, весьма динамические: меняется численный состав персонала, его структура по всей совокупности признаков: возраста, стажу работы, постоянно идет процесс внутреннего движения кадров между структурными подразделениями, меняются профессии, уровень квалификации. Информация в данном случае выступает как средство контроля за соответствием фактической структуры рабочей силы той, которая требуется, для своевременного укомплектования вакантных рабочих мест.

Характер такой информации существенно отличается от чисто кадровой, поскольку относится к системе бухгалтерского учета. Необходима количественная характеристика степени рационального использования рабочей силы, оценки результатов труда. Необходимость сбора, хранения,

переработки, анализа большого объема разнообразной кадровой информации, предоставления ее пользователям для решения производственных и социальных задач развития бизнеса в удобной форме ставит задачу создания на предприятии соответствующей информационной системы. Становится все более очевидным, что нельзя достичь стабильного экономического успеха, оставаясь в рамках прежней системы управления трудовыми ресурсами[1, с.43].

Используя данные ЗАО «Цветлит» проанализируем показатели. Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами можно провести на основе таблицы 1.

Таблица 1 - Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами

Показатель	2013г.		2014г.		Отклонение	
	чел.	уд.вес. %	чел.	уд. вес, %	чел.	уд.вес, %
Персонал, чел. всего	1866	100	1900	100	34	-
в том числе: Промышленно- производственный:	1761	94,37	1797	94,58	36	0,21
Рабочие	1032	58,60	1136	63,22	104	4,61
Служащие	729	41,40	661	36,78	-68	-4,61
Из них: руководители	489	67,08	436	65,96	-53	-1,12
специалисты	240	32,92	225	34,04	-15	1,12
Непромышленный	96	5,14	97	5,11	1	-0,04
Работники неписочного состава	9	0,48	6	0,32	-3	-0,17

Из данных таблицы следует, что фактическая численность персонала предприятия в 2014 году увеличилась по сравнению с 2013 годом с 1866 до 1900 человек, то есть на 34 человека.

Анализ по категориям показывает, что более 90 % в фактической численности персонала занимает промышленно-производственный - 94,37 % на 2013 год и 94,58 % на 2014 год. Причем по сравнению с прошлым годом его величина возросла на 36 человек и составила 1797 человек, тогда как на 2013 год эта цифра равнялась 1761 чел.

В составе производственного персонала наибольший удельный вес занимают рабочие: 58,6 % за прошлый год и 63,22 % за отчетный.

Из служащих наибольший удельный вес занимают руководители, но по сравнению с прошлым годом в отчетном их количество снизилось с 489 до 436 человек, то есть с 67,08 % до 65,96 %. Так же произошло снижение численности специалистов со 240 до 225 человек.

Что касается непромышленного персонала, то его удельный вес снизился с 5,14 % до 5,11 %, то есть с 96 до 97 человек. Снижение

наблюдается и по работникам несписочного состава [2].

Таким образом, положительным остается тот момент, что производственный персонал растет быстрее, чем непроизводственный. Увеличение специалистов говорит о повышении качества трудовых ресурсов предприятия.

Повышение по службе - одна из самых высоких оценок профессиональных заслуг работника. Наиболее квалифицированный и положительно проявивший себя в работе персонал, имеет возможность карьерного роста [5,с.112]. Так, например, на ЗАО «Цветлит» ведущие специалисты выросли до начальников отделов, специалисты до ведущих, мастер - до заместителя генерального директора по коммерческим вопросам, мастер - до начальника производства, рабочие - до мастеров. Шесть работников, из числа руководителей, прошли успешное обучение по Президентской программе. Некоторые из них включены в резерв управленческих кадров Республики Мордовия.

На ЗАО «Цветлит» ведется работа внутри смен, которая заключается в делегировании полномочий решать внутренние производственные задачи – способы выполнения порученной работы, расстановку по рабочим местам, ритм труда. Постоянно уделяется большое внимание дальнейшему повышению квалификации работников основных профессий. Так, например, в 2013 году утвержден план мероприятий по освоению двух – трех смежных профессий рабочими основных специальностей с целью взаимозаменяемости и непрерывности производственного процесса. Мотивацией к достижению данной цели служит материальное стимулирование работников, освоивших и применивших на практике смежные профессии.

Таблица 2 – Повышение квалификации и освоение смежных профессий

	2012г.		2013 г.		2014 г.	
	Кол-во	% от общей численности	Кол-во	% от общей численности	Кол-во	% от общей численности
Повышение квалификации	27	7 %	49	7%	28	6 %
Освоение смежной профессии	16	4 %	8	1 %	7	2 %

В 2012 году 16 человек освоили смежные профессии, 27 человек повысили квалификацию по основной профессии. В 2013 году 8 чел. освоили смежные профессии, 49 чел. повысили квалификацию по основной профессии. В 2014 году 7 чел. освоили смежные профессии, 28 чел. повысили квалификацию по основной профессии.

Таблица 3 – Производительность труда и заработная плата работников

ЗАО «Цветлит»

	2012г.	2013 г.	2014 г.
Производительность труда, % к предыдущему периоду	100	123	115
Уровень средней заработной платы, % к предыдущему периоду	100	131,4	115
Затраты ФОТ на 1 руб. товарной продукции, % к предыдущему периоду	100	97,6	73

С 2012 года наблюдается положительная динамика, как по производительности труда, так и по уровню средней заработной платы. Затраты ФОТ на 1 руб. товарной продукции в 2014 году снизились на 27 %, что положительно сказывается на экономике предприятия.[6]

Работники высоко ценят условия труда на рабочих местах. Ежегодно проводится периодический медицинский осмотр, все работники обеспечены средствами индивидуальной защиты, организованы комнаты приема пищи, функционирует столовая.

Таблица 4 - Охрана здоровья и безопасные условия труда

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.
Затраты на медицинское обслуживание работников, тыс. руб.	95	115	140
Количество впервые выявленных заболеваний чел.	18	20	24
Количество пострадавших при несчастных случаях на производстве, чел.	-	1	-
Доля рабочих мест аттестованных по условиям охраны труда %	100	100	100
Количество работников, прошедших, обучение по охране труда, чел.	7	23	12

Данные для анализа заработной платы и социальных выплат приведены в таблице 5.

Таблица 5 - Анализ заработной платы и социальных выплат

Показатель	Информационная база	2013г., тыс. руб.	2014 г., тыс. руб.	Абсолютное отклонение (+,-)	Относительное отклонение, %
Всего средств	Отдел труда	358386	379637	21251	105,93
В том числе: фонд оплаты труда		354916	376124	21208	105,98
сумма социальных выплат		3470	3513	43	101,24

Как видно из данных таблицы 5, фонд заработной платы в 2013 году равнялся 354 916 тыс. руб., а в 2014 году повысился на 21 208 тыс. руб. и составил 376 124 тыс. руб. Это связано с ростом заработной платы. Данное увеличение повлекло за собой повышение суммы социальных выплат. Так за 2013 год она составила 3 470 тыс. руб., а за отчетный - 3 513 тыс. руб., то

есть возросла на 43 тыс. руб.

Таблица 6 - Анализ среднегодовой заработной платы работника предприятия, тыс.р.

Показатель	Информационная база	2013 г.	2014 г.	Абсолютное отклонение (+,-)	Темп роста, %
Среднегодовой уровень заработной платы	Отдел труда, отдел кадров	91316	98228	6912	107,57
Среднегодовой уровень дохода		99482	105382	5900	105,93
Производительность труда		2144	2265	121	105,64

Среднегодовой уровень заработной платы в отчетном 2014–году по сравнению с 2013 годом повысился с 91 316 руб. до 98 228 руб., то есть на 7,57 %.Среднегодовой уровень дохода увеличился с 99 482 руб. до 105 382 руб. Производительность труда возросла на 121 тыс. руб., то есть на 5,64% [4].

Если сравнить темпы роста данных показателей, то видно, что производительность труда растет менее быстрыми темпами, чем среднегодовой уровень оплаты труда и среднегодовой доход.

Подводя итоги можно сказать, что на предприятии довольно активно проводятся различные мероприятия по улучшению трудовых показателей, по мотивации труда. Однако можно увеличить производительность труда путем увеличения выпуска продукции за счет более полного использования производственной мощности предприятия, так как при наращивании объемов производства на имеющейся мощности увеличивается только переменная часть затрат рабочего времени, а постоянная остается без изменения. В результате, затраты времени на выпуск единицы продукции уменьшаются.

Основная цель анализа - оценить обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами, качество трудовых ресурсов, эффективность системы мотивации труда и в целом эффективность управления персоналом. Провести анализ и сделать соответствующие выводы нам помогла информационная база отдела труда, отдела кадров, бухгалтерии, формированию которой на предприятии необходимо уделять важную роль.

Использованные источники:

1. Кольцов Н.А., Самарина И.А. Никитин А.В. Анализ трудовых показателей: Учеб. Пособие для вузов / Н.А. Кольцов, И.А. Самарина, А.В. Никитин– М.: Экономика, 2013. –288с.
2. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. для вузов / Д.В. Лысенко. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 320 с.
3. Маслова В.М.Управление персоналом предприятия: учебное пособие:

Юнити-Дана, 2013. - 222с.

4.Медведева, О.В. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия / О. В. Медведева, Е. В. Шпилевская, А. В. Немова. – М.: Феникс, 2011. – 352 с.

5.Ричи Ш., Мартин П. Управление мотивацией: учебное пособие: Юнити-Дана, 2013.- 397 с.

6.Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. - М.: Инфра-М, 2014. - 384с.

*Шигабетдинова Г.М., к.п.н.
начальник УДО, доцент
кафедра ПСиО
Малышева М.А.
студент 2го курса
УлГТУ
Россия, г. Ульяновск*

ВЛИЯНИЕ СОЦИОТИПА ИНДИВИДА НА ВОСПРИЯТИЕ НАРУЖНОЙ РЕКЛАМЫ

В последнее время вопрос привлечения потенциальных клиентов путем размещения на улицах городов биллбордов, содержащих рекламную информацию, становится всё более актуальным, так как наружная реклама не только стала одним из основных инструментов презентации товаров и услуг на соответствующих рынках конкурирующими производителями, но и благодаря тому, что значение информации в постиндустриальном обществе значительно возросло, играя одну из решающих ролей. Появилось большое количество разнообразных видов рекламы путём развития технологий рекламного производства: изобретены биллборды с 3D-элементами, биллборды цифрового формата, а также «призмавижн» (щит 3х6м, информационное поле которого состоит из равносторонних трехгранных призм. Их поворот на 120° приводит к смене одного изображения, и таким образом при полном цикле в 360° происходит трехкратная смена информации).

В связи с этим необходимо рассмотреть способы восприятия визуальной информации этого типа населением, используя анализ поведенческих реакций (когнитивной, эмоциональной, сенсорно-прицептивной, моторной и т.д.).

Объектом нашего исследования стала одна из новейших социопсихологических дисциплин, которая выделила 16 социотипов людей в зависимости от их характера и манеры поведения – соционика, являющаяся, по мнению её создателя, Аушра Аугустинавичюте, лучшим способом определения эмоционального фона и структуры человека, а значит, одним из лучших путей анализа того, как воспринимает рекламу каждая группа людей с идентичным социотипом.

Предметом нашей работы являются краткие характеристики социотипов и анализ их восприимчивости наружной рекламы (биллбордов). В качестве базового **метода** изучения социотипов был применен базис К.Г. Юнга, связанный в 70-х годах литовской исследовательницей АушраАугустинавичюте с учением об информационном метаболизме А. Кемпинского. Согласно данному методу отбора более восприимчивых к рекламе социотипов, различие между подверженностью рекламе среди представителей различных социотипов крайне разнообразно.

В целом, следует отметить, что восприимчивыми к рекламе являются как интровертные, так и экстравертные типы личностей. Однако, в силу меньшей эмоциональной стабильности, некоторые интровертные социотипы могут быть названы более подверженными влиянию наружной рекламы.

Несмотря на выявление подсознательного уровня расположения к информации, представленной на биллбордах, всё-таки главными параметрами, от которых зависит заинтересованность представителей всех социотипов в рекламе, являются актуальность, оригинальность подачи, отсутствие излишней навязчивости и удоборасполагаемость биллборда.

По результатам проведённого нами теоретического и эмпирического исследования, наименее подверженными влиянию информации, представленной на биллбордах, являются представители социотипов «Наполеон», «Жуков», «Гексли» и «Достоевский», так как обладают слабым эмоциональным фоном, что обозначает их самостоятельность при принятии решения, рациональность и опору на рекламу только как на источник объективной конкретной информации.

Наше исследование позволяет сделать вывод о том, что более восприимчивыми к наружной рекламе являются представители следующих социотипов: «Штирлиц», «Драйзер», «Есенин», «Максим Горький» и «Гюго» по причине большого потенциала эмоционального вовлечения, выявленного в результате аналитического исследования характеристик социотипов по описаниям В.В. Гуленко. Остальные же социотипы проявят интерес к любой качественно оформленной наружной рекламе. Решением проблемы неэффективности наружной рекламы является выявление целевой аудитории и последующее применение результатов нашего исследования при оформлении рекламной информации на биллбордах.

*Шигапова А.Т.
студент 6 курса
Валиева А.Р., к.п.н.
доцент*

*Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПАТРОНАТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В России история призрения сирот начинается еще в период оформления феодального государства – с 988 года. Издавна было принято брать детей-сирот на воспитание в семьи. Прообраз патронатной семьи появился еще в 1768 году, когда Московским опекунским советом признается лучшей мерой предупреждения детской смертности в воспитательных домах передача их на воспитание в деревни за деньги. Екатерина II ввела понятие «патронат» (патронаж) в отношении сирот, что означало передачу детей для вскармливания в семью за 5 рублей в месяц. Все дети-сироты зачислялись в ведомство Воспитательного Дома, который осуществлял опеку над ними в течение всей жизни. Часть детей, преимущественно слабых, воспитывалась непосредственно в Доме, большинство же поступало в крестьянские семьи. Для наблюдения за жизнью детей в семьях Воспитательный Дом выделял специальных врачей и надзирателей, живущих постоянно в деревне. Плата на питание и содержание детей изменялась в зависимости от возраста. Однако деньги породили так называемый «питомнический промысел», когда крестьяне брали на воспитание сирот, практически не кормили их, эксплуатировали как рабов, а деньги, которые государство платило на содержание детей, использовали на нужды хозяйства. На тот момент эта модель была признана общественностью «позорным промыслом, которая делает из ребенка раба и ненавистника».

Но и условия содержания детей в воспитательных домах приводили к смерти детей от голода и плохого обращения. Поэтому в 1811-1837г. на уровне правительства издаются указы о передаче детей по деревням и сокращении числа сиротских учреждений. В начале XIX века только в Петербурге было зарегистрировано около 18 тысяч семей, в которых содержалось более 20 тысяч детей, лишившихся родительского попечения. За это семьям выплачивались деньги из казны.

Но и этот эксперимент не решил проблемы призрения сирот, и за счет частной благотворительности стали открываться учреждения общественного питания, но под другим названием «приюты», «ясли».

После Октябрьской революции 1917 года, все дети были объявлены государственными, а воспитательный процесс был унифицирован. К середине 30-х годов детский дом был признан лучшим типом воспитательно-образовательного учреждения, наиболее отвечающим идеям воспитания

детей того времени.

В XX веке развитие патронатного воспитания шло быстрыми темпами с конца Второй Мировой войны. В 1943 году патронатное воспитание было введено в законодательство. Был принят указ Наркомпроса, регламентирующий данную форму помещения в семью при разграничении ответственности за ребенка между органом опеки, воспитателем и кровными родителями. 7 мая 1948 года Управлением лечебно-профилактической помощи детям Министерства здравоохранения СССР были утверждены «Указания о порядке передачи детей на воспитание в семьи трудящихся».

За два послевоенных десятилетия внедрение этой формы позволило повсеместно закрыть большие детские дома. Воспитание в семье оказалось намного дешевле для государственного бюджета и лучше отвечало потребностям детей.

Патронат - одна из разновидностей возмездной опеки над несовершеннолетним в соответствии с п 1. Статьи 14. «Установление опеки или попечительства по договору об осуществлении опеки или попечительства» Федерального закона об опеке и попечительстве от 24 апреля 2008 г. № 48. Этот вид опеки устанавливается региональным законодательством и сейчас существует в ряде регионов Российской Федерации как форма семейного устройства детей, оставшихся без попечения родителей, при которой ребёнок помещается на воспитание в семью патронатного воспитателя на возмездную опеку с заключением специального договора.

В отличие от усыновления, ребёнок, как и при любой другой форме опеки, не приобретает родственных прав и обязанностей по отношению к патронатному воспитателю, сохраняет все льготы и выплаты, причитающиеся ему как ребёнку, оставшемуся без попечения родителей, в том числе: ежемесячная выплата на содержание, право внеконкурсного поступления в учебное заведение, закрепление жилья, а при его отсутствии — получение жилья по достижении совершеннолетия. При прекращении патроната все правоотношения между ребёнком и патронатным воспитателем прекращаются.

В отличие от простой опеки, патронатный воспитатель оказывает свои услуги по воспитанию ребёнка возмездно. Патронатный воспитатель заключает с органом опеки и попечительства специальный договор, близкий по характеру к гражданско-правовым (регулируемых гражданским, а не трудовым законодательством). По такому договору патронатный воспитатель получает ежемесячное вознаграждение в порядке и объёме, определяемом региональным законодательством.

Основными задачами патроната являются:

1. Защита прав и интересов детей, оставшихся без попечения родителей, а также лиц из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей;

2. Реализация прав детей, оставшихся без попечения родителей, жить и воспитываться в семье;

3. Постинтернатная адаптация детей, оставшихся без попечения родителей, а также лиц из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей;

4. Профилактика социального сиротства.

Патронат осуществляется в следующих видах:

- патронатное воспитание - форма устройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, при которой ребенок передается на содержание и воспитание в патронатную семью.

- постинтернатный патронат - форма воспитания и оказания социальной помощи ребенку-сироте и ребенку, оставшемуся без попечения родителей, а также лицу из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.

- социальный патронат - форма оказания патронатным воспитателем необходимой помощи ребенку в случае его признания в установленном порядке нуждающимся в государственной поддержке.

Функции по организации постинтернатного патроната осуществляются государственным учреждением или муниципальным учреждением, в котором находятся, воспитываются и (или) обучаются дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей, и другими учреждениями, созданными в установленном законодательством порядке (далее - учреждения по патронату) в соответствии с уставом, а также исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации в сфере образования. Функции по организации социального патроната осуществляются исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации в сфере социальной защиты населения.

Функции по организации патронатного воспитания осуществляются исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации в сфере образования.

*Шимкович А.С.
студент 4го курса
Томский Политехнический Университет
Институт социально – гуманитарных технологий
Россия, г. Томск*

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ КОМПАНИИ

Конкурентоспособность предприятия - это преимущество по отношению других предприятий данной отрасли внутри государства и за его пределами [1]. Конкурентоспособность компании может быть оценена только в рамках групп компании, которые относятся к одной и той же отрасли, либо которые выпускают аналогичную продукцию.

Конкурентоспособность можно выявить только с помощью сравнения компаний как в масштабе страны, так и мирового рынка.

Составляющими конкурентоспособности являются технико-экономические и коммерческие факторы.

Технико-экономические факторы включают в себя: затраты на эксплуатацию, качество товара, продажную цену. Вышеперечисленные компоненты будут зависеть от того как будет интенсивен труд, производительность товара, какими будут издержки производства.

Коммерческие факторы определяют те условия, при которых реализация продукции будет на конкретном рынке. К коммерческим факторам относятся:

- конъюнктура рынка – это соотношение между предложением и спросом, острота конкуренции, особенности рынка, которые делятся на национальные и региональные, они и будут влиять на формирование платежеспособности спроса на эту услугу или продукцию.
- предоставляемый сервис – это наличие дилерского контракта, ремонта, качество технического обслуживания.
- реклама
- статус фирмы - это узнаваемость и популярность торговой марки, репутации фирмы на рынке.

Если у компании высокая конкурентоспособность, то это говорит о том, что она получает хорошую прибыль в рыночных условиях. Но у компании может и быть цель, в которой хотелось бы достичь такого уровня, при котором она смогла бы выживать достаточно долгое время. Поэтому у любой компании может появиться проблема тактического и стратегического управления развитием.

Оценивать степень конкурентоспособность своей компании по сравнению с другими нужно, но при этом выбирать одинаковые критерии для сравнения. Это могут быть такие критерии как качество продукта, ценовой сегмент товара, количество поставщиков, через которых прошел этот товар, транспортные расходы.

Так, например, при выборе компании лидера на рынке своей страны для сравнения с нашей компанией мы учитываем следующие параметры для сравнения:

- 1) характеристики продукции для потребителя,
- 2) сегмент рынка, для того кому предназначается выпускаемая продукция нашей компанией,
- 3) фаза жизненного цикла, в которой фирма функционирует.

Итак, преимущество одной компании над другой существует только в том случае, если в обеих присутствуют одинаковые потребности покупателя, то есть с относительно похожим ассортиментом, примерно равными ценами, и сходству продукции по качеству. При этих условиях обе компании будут находиться ориентировочно в одинаковых фазах жизненного цикла. Но

обязательно нужно, чтобы вышеперечисленные параметры совпадали, иначе сравнение получится некорректным.

Иногда может возникнуть проблема в доступе информации о деятельности конкурентов, в следствии у руководителей компаний может появиться мнение о превосходстве их компании над существующими конкурентами, это может привести к успокоению руководства, могут ослабиться усилия бороться за рынок, то есть меньше следить за конкурентом, не посещать торговые точки, не проводить дополнительных мотиваций.

Чтобы управлять конкурентоспособностью нужно предлагать меры по постоянному совершенствованию товара, постоянно искать новые каналы сбыта, привлекать новых покупателей, улучшать свой сервис, ну и, конечно, организовывать рекламную компанию.

Использованные источники:

1. Понятие качества продукции в её конкурентоспособности, Разин.И.А., Москва 2007г., 21с.

*Шипулина И.А., к.э.н.
доцент*

*Торгашова Н.А., к.э.н.
доцент, заведующая кафедрой
«Экономика, менеджмент и маркетинг»
Барнаульский филиал
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Барнаул*

О МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДАХ К ОЦЕНКЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЮ ИНФРАСТРУКТУРНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА

Статья посвящена актуальным вопросам формирования инфрасистемы продовольственного рынка региона. В центре внимания авторов – исследование существующих в мировой экономической науке методов оценки инфраструктурной обеспеченности регионального рынка продовольствия, а также представление собственной оригинальной методики.

Ключевые слова: инфраструктура, продовольственный рынок, регион, метод оценки.

Экономические системы развитых стран мира еще в первой половине 20-го века встали на путь постиндустриального развития, что, по сути, является инфраиндустриальным, в основе которого - превращение инфраструктуры в главный ориентир развития товарных рынков и экономики в целом.

В нашей стране осознание важности инфраструктурной составляющей

в экономическом развитии началось значительно позже. Даже переход к рыночным отношениям не сопровождался согласованным развитием соответствующих инфраструктурных элементов.

Проблемами построения рыночной инфраструктуры на государственном уровне в России стали заниматься только в конце 90-х – начале 2000-х годов. В этот период была разработана «Комплексная программа развития инфраструктуры товарных рынков Российской Федерации на 1998 – 2005 годы».

В сфере продовольственных и сельскохозяйственных рынков внимание к инфраструктурной составляющей было обращено при формировании агропродовольственной политики на 2001-2010 годы, Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012.

К сожалению, указанные программы, а также разработанные к настоящему времени законопроекты в сфере сельскохозяйственного и продовольственного рынка не содержат комплексной методики формирования их инфраструктуры, отвечающей потребностям современного рынка – методики, определяющей конкретные потребности ресурсов, поддерживающей организационную структуру, определяющей принципы хозяйствования участников рынка, обеспечивающей необходимый уровень воспроизводства на всех уровнях товаропроводящей цепи.

Между тем функционирование производственного комплекса продовольственного рынка без создания соответствующей инфраструктуры в рыночной экономике просто невозможно. И сопровождающие последние двадцать лет продовольственный рынок кризисные процессы, обусловленные неразвитостью его инфраструктурной составляющей, являются ярким тому подтверждением.

Среди наиболее негативных тенденций состояния современного продовольственного рынка и его инфрасистемы можно отметить следующие.

1) Проблема реализации готовой продукции, обусловленная неразвитостью связей сельхозпроизводителей с товаропроводящей инфраструктурой, высокими барьерами предприятий торговой инфраструктуры (особенно организаций розничной торговли).

2) Минимизация доходов производителей, значительное снижение их доли в конечной цене товара при одновременно высоком уровне доходности и процентом присвоения товаропроводящего комплекса (в среднем около 80%).

3) Формирование нелегальных каналов распределения.

4) Низкие закупочные цены на сельхозсырье при параллельном перманентном росте потребительских цен на продовольственные товары.

5) Дефицит сырья на предприятиях переработки.

Следствием перечисленных процессов является недостаточный

уровень производства продовольственных товаров, а также высокая зависимость от импорта (в среднем импортируется 40% продовольствия), свидетельствующая о подрыве страной продовольственной безопасности.

Экономическая обстановка российского продовольственного рынка требует повышения эффективности государственной политики в сфере регулирования данного сектора, концентрации усилий на решении наиболее острых проблем, в числе которых - обеспечение необходимой инфраструктурой.

Решение задачи необходимого уровня инфраструктурной обеспеченности регионального продовольственного рынка невозможно без создания соответствующей методики оценки существующего развития инфраструктуры, отражающей соотношение необходимого и реального уровня ее развития.

К настоящему времени отечественными и зарубежными экономистами разработаны многочисленные методики инфраструктурной обеспеченности регионального продовольственного рынка, в их числе:

- методы сравнительной оценки инфраструктурной обеспеченности муниципального образования (подход, основанный на расчете коэффициента Энгеля; методика Беннета, в том числе модифицированная А. Чернок и другими экономистами; нормативная методика расчета для городов РФ и пр.);

- методика количественной оценки уровня и темпов развития инфраструктуры продовольственного рынка и ее составляющих комплексов;

- методика прогнозирования развития основных параметров продовольственного рынка на основе построения многофакторных экономико-статистических моделей;

- методы интегральных оценок, основанные на эталонах, с учетом весовых коэффициентов позволяющих ранжировать регионы по уровню развития одного из компонентов инфраструктуры (например, социального);

- методы, основанные на расчете коэффициентов, определяемых на базе численности занятых или учета основных фондов инфраструктуры и экономики в целом;

- подход, основанный на использовании системы межотраслевых балансов производства и распределения продукции регионального образования для сопоставимости структурных и инфраструктурных отраслей, анализа межотраслевых связей этих групп отраслей, как по производству продукции, так и по ее распределению;

- методы, оценивающие отдельные виды или элементы инфраструктуры (метод торгово-экономического градиента, метод, основанный на расчете коэффициента Успенского).

Полезность перечисленных методик несомненна. Вместе с тем данные подходы обладают рядом отрицательных факторов, затрудняющих их практическое применение. Среди наиболее существенных недостатков

отмечаются следующие: излишняя сложность расчетов; оценка отдельных составляющих инфраструктурного комплекса либо отдельных его элементов, которая не позволяет определить уровень развития рыночной инфраструктуры в целом; оценка количественных характеристик развития инфраструктурных составляющих без учета экономической эффективности предоставляемых ими услуг, что является совершенно недопустимым, так как достаточная количественная оснащенность инфраструктурного комплекса не гарантирует предоставление необходимых производству услуг. Кроме того, расчеты с применением большинства разработанных к настоящему времени методик являются ориентировочными, требующими применения дополнительных методик, нивелирующих воздействие различных факторов (например, в методе Успенского - это различия в стоимости основных фондов отдельных элементов инфраструктуры в зависимости от размещения).

Ряд методик основан на сопоставлении имеющихся элементов инфраструктуры на территории, беря ее за базу (на основе статистических данных), без учета реальностей функционирования элементов инфраструктуры, сопоставления нормативов, что ведет к неточностям и искажению сопоставляемого результата (подход, основанный на расчете коэффициента Энгеля; методика Беннета, в том числе модифицированная А. Чернок и другими экономистами; нормативная методика расчета для городов РФ и пр.).

Изучение перечисленных методик, а также исследование проблем продовольственного рынка отдельных регионов России, его обеспеченности инфраструктурной составляющей, позволяет авторам сформулировать методику оценки инфраструктурной обеспеченности региона на основе количественного и качественного анализа, а также структурно-функционального подхода.

Основными целями инфраструктурной оценки предлагаемой методики являются:

1) определение наиболее острых проблем функционирования инфраструктурной составляющей рынка, в том числе недостающих элементов, количественного и качественного несоответствия инфраструктурных элементов потребностям существующего уровня производства, а также производственного потенциала;

2) формирование эффективной инфраструктуры продовольственного рынка посредством устранения выявленных негативных тенденций.

Предлагаемый метод состоит из двух частей. В первой части определяется масштаб регионального продовольственного рынка – выявляется необходимая номенклатура продовольственных товаров, определяется объем нормативного, реального и потенциального спроса и предложения продовольственных товаров, осуществляется оценка обеспеченности региона продуктами питания.

Во второй части осуществляется оценка инфраструктурной обеспеченности продовольственного рынка, основанная на нормативных, реальных, и потенциальных потребностях производственного комплекса рынка, рассчитанных в первой части. Оценка инфраструктурной обеспеченности включает количественный и качественный анализ его инфраструктурных составляющих и их элементов. Количественный анализ позволяет определить количественную обеспеченность рынка элементами инфраструктуры. Качественный анализ отражает эффективность функционирования инфраструктурных элементов, а именно соответствие количества и качества услуг предприятий инфракомплекса реальным потребностям рынка.

Очевидно, что выявленные несоответствия предлагаемых инфраструктурой услуг потребностям производственного комплекса являются свидетельством либо недостаточной обеспеченности рынка соответствующими инфраструктурными элементами, либо наличия барьеров доступа к услугам инфраструктуры.

I. Определение масштаба продовольственного рынка региона.

1) Определения необходимой номенклатуры продовольственных товаров:

- определение номенклатуры продовольственных товаров, реализуемых в пределах рассматриваемого региона, группировка товаров на группы в соответствии с различными критериями (например, по степени важности для потребителя);

- на основе маркетингового исследования определение номенклатуры товаров, не реализуемых в регионе, но спрос, на которые существует;

2) Расчет нормативной потребности региона в продовольственных товарах, который осуществляется по формуле (1).

$$П_{пн} = Н_{п} * Ч_{н} / 1000,$$

(1)

где $П_{пн}$ - нормативная потребность региона в продовольственных товарах в год, тыс. т;

$Н_{п}$ – норма потребления продовольственных товаров в год на душу населения, кг;

$Ч_{н}$ – численность населения региона, тыс. чел.

3) Определение объема спроса на продовольственные товары:

- определение объема внутреннего спроса на группу товаров, реализующихся на продовольственном рынке региона ($О_{рт\ внутр. с.}$), тыс. т;

- расчет объема потенциального внутреннего спроса на группу товаров, отсутствующих на продовольственном рынке региона ($О_{нт\ пот. внутр. с.}$), тыс. т.

Объем внутреннего спроса на группу товаров, реализующихся на

продовольственном рынке региона, отражает сумма объема реализации или потребления продовольственных товаров за предыдущий год и потребности перерабатывающих и торговых предприятий.

Объем потенциального внутреннего спроса на группу товаров, отсутствующих на продовольственном рынке региона определяется на основе маркетингового анализа.

4) Определение существующего объема производства (П) и импорта (И) продовольственных товаров на основе данных предыдущего периода, тыс. т.

5) Оценка обеспеченности региона продуктами питания. На основе сравнения нормативной потребности, объема внутреннего спроса, объема регионального производства и импорта. Оценка обеспеченности может производиться в абсолютных единицах по формуле (2) и в процентах по формуле (3).

$$(2) \quad \text{Ппр} = \text{Ос} - \text{Зн} - \text{П} + \text{О потерь} - \text{И},$$

где Ппр – реальная потребность региона в продовольственных товарах в год, тыс. т;

Ос – объем спроса на продовольственные товары в регионе, тыс. т;

Зн – запасы на начало года, тыс. т;

О потерь - объем потерь продовольствия в предыдущем периоде.

Если полученный в результате расчетов показатель является положительным, он отражает недостаток продовольствия.

Отрицательный показатель является индикатором перенасыщенности региона продовольствием в результате перепроизводства либо излишнего количества импорта.

$$(3) \quad \text{Ппр} = 100\% - \text{Оп/Ос} \cdot 100\%,$$

где Оп – объем предложения продовольственных товаров в регионе, равный П + И, тыс. т.

6) Определение причин отсутствия/недостатка продовольственных товаров, не удовлетворяющих объем соответствующего на них спроса.

7) На основе маркетингового исследования расчет объема потенциального внешнего спроса на группу товаров производящихся/товаров, которые могут производиться в данном регионе (О пот. внеш. с.).

8) Определение необходимого (потенциального) уровня производства продуктов питания для удовлетворения внутреннего и внешнего спроса.

$$(4) \quad \text{Пн} = \text{О внутр. с.} + \text{О внеш. с.} + \text{О потерь},$$

II. Оценка инфраструктурной обеспеченности продовольственного рынка региона.

1) Расчет необходимого уровня инфраструктурной обеспеченности

производства, удовлетворяющего показателям существующего уровня производства и необходимого для удовлетворения внутреннего и внешнего спроса. Оценка инфраструктурной обеспеченности может производиться в абсолютных единицах по приведенным ниже формулам и в процентах.

1.1) Оценка необходимой обеспеченности инфраструктурным комплексом, обеспечивающим хранение продукции АПК (элеваторами, хладокомбинатами, складами, картофельными и овощными хранилищами).

Для оценки необходимого уровня обеспеченности указанным инфраструктурным комплексом предлагается формула:

$$P_{их} = O_{их} * П - O_{их}, \quad \text{где} \quad (5)$$

$P_{их}$ – потребность в региональной инфраструктуре хранения, выраженная в m^2 или в тоннах единовременного хранения в зависимости от выбранного метода расчета;

$O_{их}$ - нормативная обеспеченность площадью или мощностью (объем продовольствия помещаемого на хранение) инфраструктурного элемента на 1000 тонн произведенного продовольствия, выраженная в m^2 или тоннах в зависимости от выбранного метода расчета;

$O_{их}$ – уровень обеспеченности инфраструктурой хранения на конец предыдущего периода.

Если полученный в результате расчетов показатель является положительным, он отражает недостаточную эффективность либо обеспеченность продовольственного рынка инфраструктурой хранения.

1.2) **Оценка необходимой обеспеченности торгово-распределительным** комплексом (предприятиями оптовой и розничной торговли). Оценка необходимого уровня обеспеченности указанным инфраструктурным комплексом рассчитывается по формуле (6).

$$P_{ти} = O_{нтп} * Ч_{н} - O_{тп}, \quad \text{где} \quad (6)$$

$P_{ти}$ – потребность в региональной торговой инфраструктуре, m^2 ;

$O_{нтп}$ – нормативная потребность в торговой площади по продовольственным товарам на 1000 жителей;

$O_{тп}$ - уровень обеспеченности торговой инфраструктурой на конец предыдущего периода, m^2 .

1.3) Оценка необходимой обеспеченности кредитно-расчетным комплексом инфраструктуры - банками, инвестиционными, страховыми компаниями.

$$P_{ки} = O_{ск} - O_{к}, \quad \text{где} \quad (7)$$

$P_{ки}$ – потребность в региональной кредитной инфраструктуре;

$O_{ск}$ – объем спроса на банковские кредиты в сфере продовольственного рынка за прошедший период, который можно рассчитать по следующей формуле:

$$\text{Оск} = \text{Оскф} \cdot \text{Чф} + \text{Оскс} \cdot \text{Чс} + \text{Оскп} \cdot \text{Чп} + \text{Оскот} \cdot \text{Чпот} + \text{Оскрт} \cdot \text{Чрт}, \text{ где}$$

(8)

Оскф, Оскс, Оскп, Оскот, Оскрт – средний размер банковского кредита, требовавшегося одному фермерскому хозяйству, сельхозорганизации, предприятию переработки, предприятию оптовой и розничной торговли региона;

Чф, Чс, Чп, Чпот, Чрт – число фермерских хозяйств, сельхозорганизаций, предприятий переработки, предприятий оптовой и розничной торговли региона.

Ок – объем выданных банковских кредитов на развитие продовольственного рынка региона в прошедшем периоде.

Аналогично рассчитывается потребность в региональной инвестиционной и страховой инфраструктуре.

1.4) Рекламно-информационный и аналитический комплекс - региональные информационные центры, маркетинговые исследовательские центры, аудиторские центры и фирмы, рекламные фирмы.

$$\text{Пии} = \text{Оси} - \text{Ои}, \text{ где}$$

(9)

Пии – потребность в региональной информационной инфраструктуре;

Оси - объем спроса на информационные ресурсы в сфере продовольственного рынка за прошедший период, который рассчитывается аналогично формуле (8).

Ои – объем оказанных информационных услуг участникам продовольственного рынка за прошедший период.

Аналогично рассчитывается потребность в региональной маркетинговой исследовательской, аудиторской, рекламной инфраструктуре.

2) Анализ каналов реализации, доступности услуг перечисленных выше инфраструктурных комплексов и их элементов - анализ перечня предоставляемых услуг, оценка их стоимости, условий поставки продовольствия со стороны поставщиков и предприятий инфраструктуры.

Предложенная методика оценки инфраструктурной обеспеченности регионального продовольственного рынка позволяет осуществлять не только текущую комплексную оценку – рассчитывать нормативы обеспеченности, реальный уровень и потребность в инфраструктуре для отдельного региона, но и производить прогнозирование развития инфрасистемы в будущем периоде.

Ширяева Н.В.

доцент

Филипова Е.М.

студент 4го курса

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Статья посвящена управлению денежным потоком в малом бизнесе. В статье рассматриваются пути и методы оптимизации денежных потоков.

Ключевые слова: денежный поток, ликвидность, оптимизация.

Что такое денежный поток компании - это движение наличных денег. Под движением понимается их отток и приток при расчетах с поставщиками и клиентами. Денежные средства компания может получить за выполнение работ или услуг, за продажу товара.

Управление денежными потоками в малом бизнесе является важным направлением деятельности компании. При управлении денежными потоками проводится их анализ, его прогнозирование, расчет времени обращения денежных средств, а также составление бюджета денежных средств.

В отчете о движении денежных средств отражают движение наличных денег, которое происходит благодаря операциям (текущие активы и пассивы), инвестициям (основные средства и инвестиции), а также финансированию (долгосрочное финансирование и дивиденды).

Итак, почему же тема управления денежным потоком так актуальна. При появлении фирмы, у нее есть возможность остаться без денег. Для того, чтобы этого избежать, нужно находить источники денежных средств. Как и любая другая компания, малое предприятие нуждается в поддержке, которая позволит ему пережить период экономической нестабильности, обеспечит непрерывность и надлежащее качество бизнес-процессов в неблагоприятных условиях. Наличие такой поддержки является результатом грамотного управления денежными потоками.

Очень часто в сочетании с оборотом «управление денежными потоками» упоминают слово «ликвидность», которое подразумевает способность компании платить по своим краткосрочным долговым обязательствам. Говоря иначе, если фирма имеет достаточную ликвидность, то она в состоянии оплатить свои текущие обязательства.

Существует несколько методов измерения ликвидности. Финансовый анализ поможет определить, каким образом и насколько успешно ваша фирма будет выполнять свои краткосрочные долговые обязательства. Коэффициент текущей ликвидности характеризует соотношение текущих активов и текущих обязательств. Оборотные активы включают денежные средства компании, дебиторскую задолженность, иногда другие позиции. На балансе фирмы активов всегда должно быть больше, чем текущих

обязательств.

Коэффициент быстрой ликвидности - финансовый коэффициент. Он измеряется путем отношения высоколиквидных текущих активов к краткосрочным обязательствам. Данными для его расчета служит бухгалтерский баланс компании.

Для малых предприятий наиболее важным является предотвращение риска нехватки денежных средств, который вызван слишком существенным разрывом между денежными притоками и оттоками. Важно проводить регулярный анализ движения денежных средств, а также прогнозировать денежные потоки. Главной целью проведения подобного анализа является достижение оптимального баланса и создание информационной основы для управления потоками, характеристики которых определяют такие элементы, как дебиторская задолженность, запасы, кредиторская задолженность, условия кредитования и др. Выполнив анализ движения денежных средств в разрезе этих компонентов, можно точнее определить суть проблемы и найти ее решение.

Мерами, которые принимаются при оптимизации денежного потока, могут быть:

- своевременная подготовка счетов клиентам;
- контроль за кредитуемыми клиентами и определение возможных лимитов кредитования для каждого из них;
- предоставление скидок клиентам, которые оперативно и вовремя оплачивают счета.

Каким образом можно оптимизировать денежные потоки:

1. Проверка кредитных историй клиентов. Определение кому из клиентов можно продлить кредит, а кому нет. Предоставление кредита клиентам с сомнительной кредитной историей или низкими кредитными рейтингами чревато задержками платежей, что негативно отразится на ликвидности фирмы.

2. Хранение информации о платежах своих клиентов. Точный учет платежей с помощью специализированного программного обеспечения. Наличие точной информации позволит вовремя принять меры в отношении недобросовестных клиентов.

3. Разработка логичной политики предоставления кредитов и скидок. Для того чтобы ускорить получение причитающихся средств, можно предоставить скидку клиентам, которые совершают оплату в короткие сроки (либо сроки, обозначенные вами), или клиентам, которые платят наличными.

4. Сокращение и ликвидация устаревших складских запасов. Хранение продукции на складе стоит денег. Продавать запасы по более низкой цене лучше, чем не продавать вообще.

5. Увеличение объемов продаж. Даже в кризис можно увеличивать доходы от продаж, но не за счет повышения цен.

Понимание законов движения финансовых потоков и внимательное их отслеживание, позволит избавиться от многих проблем. Правильное выставление счетов и умение работать с клиентами, которые нарушают движение потоков, будут способствовать тому, что пики и падения бизнеса не вызовут финансовой необеспеченности.

Использованные источники:

1. Бородина Е.И. и др. Финансы предприятий. М.- 1995 г.
2. Подпорин Ю. Малых не становится больше. Экономический журнал, № 6, февраль 2001.
3. Грибов В.Д. Менеджмент в малом бизнесе. 1998 г.
4. Ван Хорн Дж К. Основы управления финансами. 1992г.
5. Бухвальд Е., Виленский А. Российская модель взаимодействия малого и крупного бизнеса//Вопросы экономики, 1999, № 12.
6. Джон Ф.Берджес, Дэн Штайнхофф. Основы управления малым бизнесом. М., «Бином», 1997 г.
7. Оноприенко В.И. Малые предприятия: Опыт, проблемы. М.: Профиздат, 1991.
8. Серегин А.С. «Эффективность малого бизнеса». М.: Экономика, 1990.

Ширяева Н.В.
доцент
Мигурина А.П.
студент 4 курса
УлГТУ

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ, ЕГО ВИДЫ И МЕТОДЫ

Все явления и процессы хозяйственной деятельности предприятий находятся во взаимосвязи и взаимообусловленности. Одни из них непосредственно связаны между собой, другие косвенно. Отсюда важным методологическим вопросом в экономическом анализе является изучение и измерение влияния факторов на величину исследуемых экономических показателей.

Факторный анализ в учебной литературе трактуется как раздел многомерного статистического анализа, объединяющий методы оценки размерности множества наблюдаемых переменных посредством исследования структуры ковариационных или корреляционных матриц.

Свою историю факторный анализ начинает в психометрике и в настоящее время широко используется не только в психологии, но и в нейрофизиологии, социологии, политологии, в экономике, статистике и других науках. Основные идеи факторного анализа были заложены английским психологом и антропологом Ф. Гальтоном. Разработкой и внедрением факторного анализа в психологии занимались такие ученые как: Ч.Спирмен, Л.Терстоун и Р.Кеттел. Математический факторный анализ разрабатывался Хотеллингом, Харманом, Кайзером, Терстоуном, Такером и

другими учеными.

Данный вид анализа позволяет исследователю решить две основные задачи: описать предмет измерения компактно и в то же время всесторонне. С помощью факторного анализа возможно выявление факторов, отвечающих за наличие линейных статистических связей корреляций между наблюдаемыми переменными.

Цели факторного анализа

- определение взаимосвязей между переменными, их классификация, т.е. «объективная R-классификация»;
- сокращение числа переменных.

Для выявления наиболее значимых факторов и, как следствие, факторной структуры, наиболее оправданно применять метод главных компонентов. Суть данного метода состоит в замене коррелированных компонентов некоррелированными факторами. Другой важной характеристикой метода является возможность ограничиться наиболее информативными главными компонентами и исключить остальные из анализа, что упрощает интерпретацию результатов. Достоинство данного метода также в том, что он – единственный математически обоснованный метод факторного анализа.

Факторный анализ – методика комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативного показателя.

Типы факторного анализа

Существуют следующие типы факторного анализа:

1) Детерминированный (функциональный) – результативный показатель представлен в виде произведения, частного или алгебраической суммы факторов.

2) Стохастический (корреляционный) – связь между результативным и факторными показателями является неполной или вероятностной.

3) Прямой (дедуктивный) – от общего к частному.

4) Обратный (индуктивный) – от частного к общему.

5) Одноступенчатый и многоступенчатый.

6) Статический и динамический.

7) Ретроспективный и перспективный.

Практическое выполнение факторного анализа начинается с проверки его условий.

Обязательные условия факторного анализа:

- Все признаки должны быть количественными;
- Число признаков должно быть в два раза больше числа переменных;
- Выборка должна быть однородна;
- Исходные переменные должны быть распределены симметрично;
- Факторный анализ осуществляется по коррелирующим переменным.

При анализе в один фактор объединяются сильно коррелирующие между собой переменные, как следствие происходит перераспределение

дисперсии между компонентами и получается максимально простая и наглядная структура факторов. После объединения коррелированность компонент внутри каждого фактора между собой будет выше, чем их коррелированность с компонентами из других факторов. Эта процедура также позволяет выделить латентные переменные, что бывает особенно важно при анализе социальных представлений и ценностей.

Этапы факторного анализа

Как правило, факторный анализ проводится в несколько этапов.

Этапы факторного анализа:

1 этап. Отбор факторов.

2 этап. Классификация и систематизация факторов.

3 этап. Моделирование взаимосвязей между результативным и факторными показателями.

4 этап. Расчет влияния факторов и оценка роли каждого из них в изменении величины результативного показателя.

5 этап. Практическое использование факторной модели (подсчет резервов прироста результативного показателя).

По характеру взаимосвязи между показателями различают методы детерминированного и стохастического факторного анализа

Детерминированный факторный анализ представляет собой методику исследования влияния факторов, связь которых с результативным показателем носит функциональный характер, т. е. когда результативный показатель факторной модели представлен в виде произведения, частного или алгебраической суммы факторов.

Методы детерминированного факторного анализа: Метод цепных подстановок; Метод абсолютных разниц; Метод относительных разниц; Интегральный метод; Метод логарифмирования.

Данный вид факторного анализа наиболее распространен, поскольку, будучи достаточно простым в применении (по сравнению со стохастическим анализом), позволяет осознать логику действия основных факторов развития предприятия, количественно оценить их влияние, понять, какие факторы, и в какой пропорции возможно и целесообразно изменить для повышения эффективности производства.

Стохастический анализ представляет собой методику исследования факторов, связь которых с результативным показателем в отличие от функциональной является неполной, вероятностной (корреляционной). Если при функциональной (полной) зависимости с изменением аргумента всегда происходит соответствующее изменение функции, то при корреляционной связи изменение аргумента может дать несколько значений прироста функции в зависимости от сочетания других факторов, определяющих данный показатель.

Методы стохастического факторного анализа: Способ парной корреляции; Множественный корреляционный анализ; Матричные модели;

Математическое программирование; Метод исследования операций; Теория игр.

Необходимо также различать статический и динамический факторный анализ. Первый вид применяется при изучении влияния факторов на результативные показатели на соответствующую дату. Другой вид представляет собой методику исследования причинно-следственных связей в динамике.

И, наконец, факторный анализ может быть ретроспективным, который изучает причины прироста результативных показателей за прошлые периоды, и перспективным, который исследует поведение факторов и результативных показателей в перспективе.

Использованные источники:

1. Савицкая, Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: краткий курс для высших учебных заведений. – М. «ЭКЗАМЕН», 2010. – 78 с.
2. Жуковская, В.М. Факторный анализ в социально-экономических исследованиях. - М.: Кнорус, 2011. – 152 с.
3. Беспалов, М.В. Комплексный анализ финансовой устойчивости компании: коэффициентный, экспертный, факторный и индикативный / Финансовый вестник. – 2011 № 5. – 95 с.
4. Артамонов, В. Н. Факторный анализ деятельности торговой компании / В. Н. Артамонов // Изв.высш. учеб. заведений. Урал. регион. 2013, № 3. - 141 с.
5. Теплова, Т. В. Эффективный финансовый директор. – М.: Юрайт, 2014. – 507 с.

*Ширяева Н.В., к.э.н.
доцент
Карымова Р.Р.
студент 4го курса
УлГТУ
Россия, г. Ульяновск*

АНАЛИЗ ИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Анализ имущества организации является одним из этапов анализа финансового состояния предприятия. Финансовая деятельность охватывает процессы формирования, движения и обеспечения сохранности имущества предприятия, контроля его использования.

Ключевые слова: анализ имущества, имущество, анализ, финансовое состояние предприятия, материально-вещественные и нематериальные элементы.

Итак, что же представляет собой имущество организации?

Имущество предприятия – это материальные и нематериальные элементы, используемые предприятием в его производственной деятельности, основные и оборотные средства, а также иные ценности,

стоимость которых отражается в балансе организации.

Имущество предприятия включает все виды имущества, которые необходимы для осуществления хозяйственной деятельности. Обычно в составе имущества выделяют материально-вещественные и нематериальные элементы. К числу материально-вещественных элементов относятся земельные участки, здания, сооружения, машины, оборудование, сырье, полуфабрикаты, готовые изделия, денежные средства. Нематериальные элементы создаются в процессе жизнедеятельности предприятия. К ним относятся: репутация фирмы и круг постоянных клиентов, название фирмы и используемые товарные знаки, навыки руководства, квалификация персонала, запатентованные способы производства, ноу-хау, авторские права, контракты и т.п., которые могут быть проданы или переданы [2].

В экономике имущество рассматривается как хозяйственный, экономический ресурс, использование которого обеспечивает успешную деятельность предприятия.

Имущество предприятия первоначально создается за счет имущества, переданного ему учредителями в виде вкладов, взносов. Имущество предприятия может увеличиваться в процессе производственной и хозяйственной деятельности.

Обычно имущество предприятия обособлено от имущества его учредителей, участников и работников. Предприятие отвечает по своим долгам, принадлежащим ему имуществом, на которое могут быть обращены иски хозяйственных партнеров или кредиторов в случае невыполнения предприятием каких-либо обязательств перед ними.

При признании предприятия несостоятельным, его имущество в соответствии с установленными законами и процедурами может использоваться для удовлетворения требований кредиторов. Оставшееся после этого имущество ликвидируемого предприятия передается его учредителям, имеющим на это имущество вещные права или обязательственные права в отношении предприятия.

Анализ имущества является важным для каждого предприятия ведь финансовое состояние и его стабильность в значительной мере зависят от того, какое имущество есть в распоряжении организации, в какие активы вложены капитал, и какой доход они ему приносят. Имущество предприятия анализируется ради определения уровня обеспечения организации отдельными видами активов и поиска резервов повышения эффективности их использования.

Анализ - важнейший инструмент воздействия на повышение эффективности использования имущества, приведения в действие резервов роста производительности труда, повышения качества продукции, услуг, снижения себестоимости, улучшения всех показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия [1].

Главная цель анализа – своевременно выявить и устранить недостатки

в финансовой деятельности предприятия и найти резервы улучшения имущественного положения предприятия и его платежеспособности.

В рамках анализа имущества организации можно выделить такой метод как анализ динамики валюты баланса. В ходе анализа сопоставляются данные по валюте баланса на начало и конец отчетного периода.

Результатом такого анализа является выявление источников увеличения или сокращения имущества предприятия и определение статей активов, по которым данные изменения произошли. Если на предприятии не наблюдается абсолютный и относительный прирост всего имущества предприятия и отдельных его видов, то это свидетельствует о том, что оно не расширяет свою деятельность.

Также рационально проводить вертикальный анализ имущества предприятия, то есть изучить его структуру. Отрицательно оценивается небольшая доля и сокращение доли основных фондов, запасов, маленькая доля денежных средств.

Основными источниками информации для анализа имущества предприятия служат бухгалтерский баланс (форма №1), отчет о финансовых результатах (форма №2) и другие формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

Использованные источники:

1. <http://www.economic-s.ru/index.php/theory/analiz-afhd/analiz-strukturyi-imushhestva-predpriya/>
2. <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/imushchestvo-predpriyatiya.html>

*Ширяева Н.В., к.э.н.
доцент
Карымова Р.Р.
студент 4го курса
УлГТУ
Россия, г. Ульяновск*

АНАЛИЗ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА

Аннотация: Одной из важнейших задач любого предприятия является прогнозирование стабильной деятельности в будущем. Для развития организации следует регулярно осуществлять прогнозную оценку общей финансовой устойчивости предприятия. В том случае, когда заемный капитал превышает собственный, финансовая стабильность предприятия становится под угрозой, то есть высока вероятность банкротства.

Ключевые слова: банкротство, несостоятельность, анализ вероятности банкротства, риск банкротства.

Риск банкротства является неотъемлемой составляющей предпринимательства в условиях рыночной экономики, и распространяется

не только на фирму или лицо, которые понесли убытки в результате осуществления хозяйственной деятельности, но также, и на ряд лиц, предоставлявших данной организации, индивидуальному предпринимателю или гражданину, средства в той или иной форме.

Согласно Федеральному Закону РФ от 26.10.2002 г. «О несостоятельности (банкротстве)» под банкротством понимается «признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей» [1].

Анализировать вероятность банкротства необходимо для того, чтобы, во-первых, руководитель был в курсе того, насколько стабильно состояние его компании для планирования деятельности и развития предприятия. Во-вторых, банкротство служит неким индикатором, который сигнализирует о неспособности данного предприятия выполнять свои денежные обязательства. И в-третьих, это нужно для проведения масштабных сделок, где обязательно нужно наличие оценки на вероятность банкротства. К таким сделкам могут быть отнесены крупные кредиты или же вливание инвестиций, увеличение числа инвесторов.

Неэффективное ведение хозяйственной деятельности предприятия, изменение условий рынка или влияние непредвиденных факторов способны вызвать сокращение прибыли предприятия и привести его к образованию дефицита средств для погашения долговых обязательств. Вследствие этого сумма пассивов организации может превысить сумму активов, приводя к сложности или невозможности погашения задолженности.

Когда величина собственного капитала намного меньше заемного, начинается процесс банкротства, который влечет за собой принудительную продажу имущества для погашения его долгов и последующую ликвидацию или реорганизацию предприятия, как юридического лица.

Чтобы этого не случилось, анализ вероятности банкротства должен осуществляться регулярно.

Условия для банкротства могут возникнуть практически на любом предприятии, так как, чтобы признать фирму банкротом, необходимо всего лишь, чтобы сумма ее долга превышала 100 тысяч рублей в денежном выражении и компания не могла бы погасить такой долг в течение трех месяцев. Сделать предприятие банкротом могут даже кредиторы, сумма долга перед которыми меньше 100 тысяч, если они объединятся и подадут совместный иск.

Причины банкротства многообразны. Это результат взаимодействия многочисленных факторов как внешних, так и внутренних. Более наглядно внешние и внутренние факторы банкротства приведены в таблице 1:

Таблица 1 – Внешние и внутренние факторы банкротства

Факторы	Краткое описание
Внешние	
Экономические	кризисное состояние экономики страны, общий спад производства, инфляция, нестабильность финансовой системы, рост цен на ресурсы, изменение конъюнктуры рынка, неплатежеспособность и банкротство партнеров, высокий уровень налогообложения
Политические	политическая нестабильность общества, внешнеэкономическая политика государства, разрыв экономических связей, потеря рынков сбыта, изменение условий экспорта и импорта, несовершенство законодательства в области хозяйственного права, антимонопольной политики, предпринимательской деятельности и прочих проявлений регулирующей функции государства;
Демографические	численность, состав народонаселения, уровень благосостояния народа, культурный уклад общества, определяющие размер и структуру потребностей и платежеспособный спрос населения на те или другие виды товаров и услуг.
Внутренние	
Дефицит собственного оборотного капитала	как следствие неэффективной производственно-коммерческой деятельности или неэффективной инвестиционной политики
Неэффективное использование производственных ресурсов	как следствие высокий уровень себестоимости, убытки, «проедание» собственного капитала
Наличие остатков незавершенного строительства, незавершенного производства	происходит затоваривание, замедляется оборачиваемость капитала и образуется его дефицит.

Как было уже сказано, анализировать вероятность банкротства нужно регулярно, и данный анализ можно провести с помощью количественных моделей таких как, модель Альтмана, модель Таффлера, модель Спрингейта, модель О.П. Зайцевой, модель Бивера, модель Фулмера, модель Лиса и другие [2].

Для объективного и полного анализа вероятности банкротства, следует провести исследования, используя не менее трех вышеотмеченных моделей.

Кризисная ситуация неизбежна в деятельности любого предприятия, и если во время будет проведен анализ вероятности банкротства, то не произойдет падения компании и не придется рассчитываться за несостоятельность своим имуществом.

Использованные источники:

1. Федеральный Закон РФ от 26.10.2002 г. «О несостоятельности (банкротстве)»
2. <http://1bankrot.ru/> - Все о банкротстве

*Ширяева Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
Барт А.Д.
студент гр. ПМБд-21
ФГБОУ ВПО УлГТУ
Россия, г. Ульяновск*

НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ РАЗМЕРА ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИЙ

В связи со сложной экономической и политической ситуацией не только в нашей стране, но и во всем мире значительное число предприятий терпят убытки, либо вынуждены снизить объемы собственной деятельности. В связи с чем остро встает вопрос о том, как можно сохранить максимум прибыли. Одним из направлений оптимизации прибыли является оптимизация ее объемов. В ходе исследования необходимо построить модель зависимости величины выручки предприятия от таких показателей, как переменные затраты и постоянные затраты предприятия. Исходными данными является величина выручки и показателей переменных и постоянных затрат предприятия за 2011-2013 гг. (таблица 1).

После того, как с помощью корреляционного анализа выявлены статистически значимые связи между переменными и оценка степени их тесноты, переходят ко второму этапу - математическому описанию конкретного вида зависимостей с использованием регрессионного анализа. Задача решалась с использованием программы «Statistica» в режиме «Множественная регрессия». В качестве приближающей функции может быть выбрана одна из следующих:

- линейная: $y = a + b \times x$;
- степенная: $y = a \times x^b$;

Таблица 1 - Исходные данные для построения регрессионной модели

Период	Выручка, тыс. руб.	Переменные затраты, тыс. руб.	Постоянные затраты, тыс. руб.
1 квартал 2011 г.	4240	3990	194
2 квартал 2011 г.	5220	5003	221
3 квартал 2011 г.	5913	5817	236
4 квартал 2011 г.	6210	6110	278
1 квартал 2012 г.	6832	6630	283
2 квартал 2012 г.	7210	7012	291
3 квартал 2012 г.	7540	7430	296
4 квартал 2012 г.	10313	8981	311
1 квартал 2013 г.	5910	5820	340
2 квартал 2013 г.	6820	6640	423
3 квартал 2013 г.	7340	7150	456
4 квартал 2013 г.	8470	7445	686

- показательная: $y = a \times b^x$.

Приближающую функцию программа выберет автоматически.

y – выручка;

x1 – переменные затраты;

x2 – постоянные затраты.

Корреляционный анализ имеет своей задачей количественное определение тесноты связи между результативным признаком «у» и множеством факторных признаков «x1», «x2».

На рисунке 1 показаны коэффициенты корреляции между результативным признаком «у» и множеством факторных признаков «x1», «x2».

Variable	Covariances of Regression Coefficients	
	X1	X2
X1	0,008332	-0,038179
X2	-0,038179	0,767145

Рисунок 1 - Значения коэффициентов корреляции

Ни одно из значений не выделено красным цветом, что говорит об отсутствии зависимости между признаками, то есть между ними отсутствует автокорреляция и они могут быть использованы при моделировании.

На рисунке 2 приведены результаты построения линейной регрессионной модели, отражающей связь между размером выручки (y) и переменными затратами (x1) и постоянными затратами (x2).

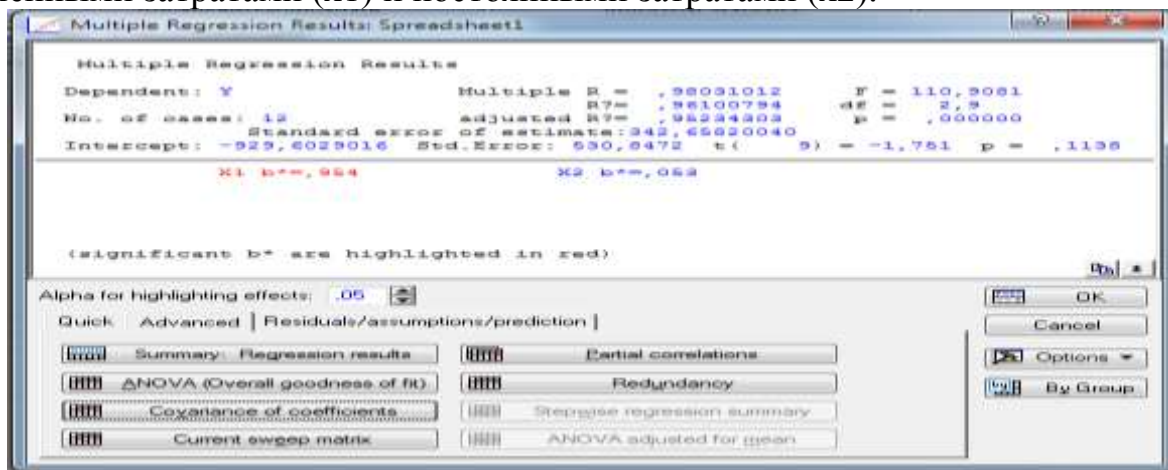


Рисунок 2 - Результаты множественной регрессии

Описание модели регрессии представлено на рисунке 3.

Regression Summary for Dependent Variable: Y (Spreadsheet1)						
R = .98031012 R² = .96100794 Adjusted R² = .95234303						
F(2,9) = 110,91 p < .00000 Std. Error of estimate: 342,66						
N=12	b*	Std. Err. of b*	b	Std. Err. of b	t(9)	p-value
Intercept			-929,603	530,8472	-1,75117	0,113834
X1	0,953950	0,074916	1,162	0,0913	12,73355	0,000000
X2	0,052891	0,074916	0,618	0,8759	0,70600	0,498057

Рисунок 3 - Описание регрессионной модели

Чем ближе значения совокупного коэффициента множественной корреляции (R) и совокупного коэффициента детерминации (R^2) к единице, тем точнее уравнение множественной линейной регрессии отражает реальную связь. Как видно из таблицы 1 в нашем случае уравнение регрессии отражает связь достаточно точно, так как значения коэффициентов R и R^2 практически равны единице ($R=0,98$, $R^2=0,96$), то есть при построении модели были учтены важные факторы увеличения выручки. И все же полученная модель имеет свои недостатки. На рисунках 4 и 5 приведены значения p -уровней, на основании которых можно судить о значимости β коэффициентов (коэффициент признается значимым при $p>0,05$).

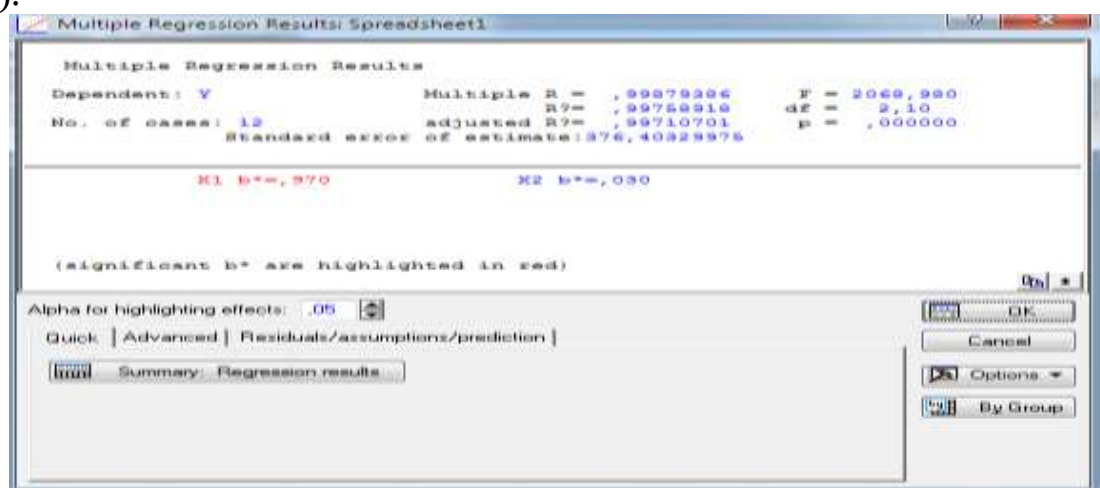


Рисунок 4 - Результаты множественной регрессии

Regression Summary for Dependent Variable: Y (Spreadsheet1)						
R= .99879386 R²= .99758918 Adjusted R²= .99710701						
F(2, 10)=2069,0 p<,.00000 Std.Error of estimate: 376,40						
N=12	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(10)	p-value
X1	0,970041	0,049270	1,025710	0,052097	19,68846	0,000000
X2	0,030248	0,049270	0,590587	0,961966	0,61394	0,552966

Рисунок 5 - Описание регрессионной модели

В данном случае значимыми можно признать один коэффициент – коэффициент соответствующий значению «x1» (переменные затраты). Попробуем улучшить качество модели, исключив из нее β_0 . Данное уравнение регрессии отражает связь более точно чем предыдущее, так как значения коэффициентов R и R^2 ближе к единице ($R=0,998$, $R^2=0,997$), в данной модели наиболее значимым признается также один показатель – «x1» (переменные затраты), тем не менее, второй показатель может быть включен в модель. То есть вторую модель можно признать более подходящей для дальнейшего моделирования и прогнозирования.

Среднее значение ряда остатков близко к нулю, это очевидно, так как

для построения регрессионной модели использовался метод наименьших квадратов, предполагающий минимизацию суммы квадратов остатков.

При проверке независимости (отсутствия автокорреляции) определялось отсутствие в ряде остатков систематической составляющей с помощью d - критерия Дарбина-Уотсона. Для линейной модели в качестве критических возьмём $d_1 = 1$, $d_2 = 3,6$. Так как в данном случае $d=2,32$ то гипотезу об отсутствии автокорреляции можно принять. Для характеристики точности модели воспользуемся средней относительной ошибкой. Если ошибка менее 10%, это говорит об удовлетворительной точности полученной модели. В данном случае это имеет место, то есть наша модель имеет удовлетворительную точность.

Из полученных выше результатов можно сделать следующие выводы. Модель регрессии имеет вид: $y = 0,970 \times x_1 + 0,03 \times x_2$. В соответствии с данным уравнением, можно сказать, что рост переменных затрат на 0,970 тыс. руб. и рост постоянных затрат на 0,03 тыс. руб. может привести к увеличению размера выручки на 1 тыс. руб.

Ширяева Н.В.
доцент
Мигурина А.П.
студент 4 курса
УлГТУ

СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА И ЕГО ЗАДАЧИ

Содержание и основная целевая установка финансового анализа это оценка финансового состояния и выявление возможности повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта с помощью рациональной финансовой политики.

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным.

По мнению Савицкой Г.В., способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии.

Финансовый анализ – это исследовательский и оценочный процесс, главная цель которого это выработка наиболее достоверных предположений и прогнозов о будущих финансовых условиях функционирования предприятия.

В традиционном понимании финансовый анализ представляет собой метод оценки и прогнозирования финансового состояния компании на основе его бухгалтерской отчетности. Принято выделять два вида финансового анализа – внутренний и внешний.

Внутренний финансовый анализ проводится работниками самой организации. Информационная база такого анализа гораздо шире и включает любую информацию, циркулирующую внутри предприятия и полезную для принятия управленческих решений. Соответственно расширяются и возможности анализа.

Внешний финансовый анализ проводится аналитиками, являющимися посторонними лицами для предприятия и потому не имеющими доступа к внутренней информационной базе предприятия. Внешний анализ менее детализирован и более формализован.

Финансовый анализ представляет собой способ накопления, трансформации и использования информации финансового характера, имеющий целью: оценить текущее и перспективное финансовое состояние предприятия; оценить возможные и целесообразные темпы развития предприятия с позиции финансового их обеспечения; выявить доступные источники средств и оценить возможность и целесообразность их мобилизации; спрогнозировать положение организации на рынке капиталов.

В основе финансового анализа лежит анализ финансовой отчетности. Главная цель финансового анализа это своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

В.В. Ковалев и Вит. В. Ковалев представляют анализ финансовой отчетности в виде двухмодульной схемы, состоящей из экспресс-анализа финансовой отчетности и ее углубленного анализа [1].

Экспресс-анализ финансовой отчетности имеет своей целью получение оперативной, наглядной и простой оценки финансового благополучия и динамики развития хозяйствующего субъекта. Данный анализ предполагает просмотр финансовой отчетности по формальным признакам, ознакомление с аудиторским заключением и учетной политикой предприятия, выявление «больных» статей в отчетности и оценку их динамики, ознакомление с ключевыми индикаторами, чтение пояснительной записки, общую оценку имущественного и финансового состояния по данным отчетности, а также формулирование выводов по результатам анализа.

Углубленный анализ финансовой отчетности направлен на более подробную характеристику имущественного и финансового потенциалов хозяйствующего субъекта, результатов его деятельности в истекшем отчетном периоде, а также возможностей развития объекта на перспективу. Данный анализ конкретизирует, дополняет и расширяет отдельные процедуры экспресс-анализа.

О.В. Ефимова, М.В. Мельник и др. выделяют в процессе анализа

финансовой отчетности два этапа: экспресс-анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности и ее детализированный анализ [2].

Экспресс-анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности заключается в наглядной и простой оценке имущественного состояния и эффективности развития хозяйствующего субъекта и выполняется в три этапа:

1. подготовительный этап (предполагает визуальную и простейшую счетную проверку отчетности по формальным признакам и по существу);
2. предварительный обзор бухгалтерской отчетности (сводится к ознакомлению с пояснительной запиской);
3. экономическое чтение и анализ отчетности (позволяют дать обобщенную оценку результатов хозяйственной деятельности организации и ее финансового состояния).

Детализированный анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности имеет своей целью подробную характеристику имущественного и финансового положения хозяйствующего субъекта, результатов его деятельности в истекшем году (периоде), а также возможностей развития на перспективу. В общем виде его программа выглядит следующим образом.

1. Предварительный обзор экономического и финансового состояния субъекта хозяйствования.
2. Оценка и анализ экономического потенциала субъекта хозяйствования.
3. Оценка и анализ финансовых результатов деятельности субъекта хозяйствования.

Н.Н. Илышева и С.И. Крылов рассматривают анализ финансовой отчетности как процесс, осуществляемый в четыре взаимосвязанных этапа, к которым относятся ее предварительный анализ, углубленный анализ, обобщение результатов анализа и прогнозирование [3].

Предварительный анализ, или экспресс-анализ, финансовой отчетности позволяет выполнить наглядную и несложную оценку финансового состояния и финансовых результатов деятельности организации и включает в себя три следующих этапа:

1. подготовительный этап, который сводится к визуальной и счетной проверке финансовой отчетности по формальным признакам и по существу, а также аналитической увязке и перегруппировке статей бухгалтерского баланса, чтобы сделать его более удобным для анализа;
2. предварительный обзор финансовой отчетности, связанный с ознакомлением с аудиторским заключением и пояснительной запиской, оценкой качественных изменений в финансовом состоянии организации за истекший период, а также с изучением влияния на изменение показателей финансовой отчетности макроэкономических факторов;
3. расчет и анализ важнейших аналитических показателей, характеризующих финансовое состояние организации, выполняемый по данным его бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

Углубленный анализ финансовой отчетности имеет своей целью достаточно подробную характеристику финансовых результатов и финансового состояния организации за истекший отчетный период, а также возможностей их изменения на ближайшую и долгосрочную перспективу. Указанный анализ осуществляется на базе данных всех форм финансовой отчетности организации и состоит из следующих основных элементов:

1. анализа бухгалтерского баланса;
2. анализа отчета о финансовых результатах;
3. анализа отчета об изменениях капитала;
4. анализа отчета о движении денежных средств;
5. анализа пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах;
6. комплексной оценки финансового состояния организации по данным ее финансовой отчетности.

Обобщение результатов анализа предполагает формулирование обобщающего вывода по его результатам на основе промежуточных выводов по отдельным направлениям анализа финансовых результатов и финансового состояния организации, а также в случае необходимости - разработку рекомендаций, направленных на их улучшение.

Использованные источники:

1. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Анализ баланса, или Как понимать баланс. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2014.
2. Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие / Под ред. О.В. Ефимова, М.В. Мельник и др. М.: Омега-Л, 2013.
3. Илышева Н.Н., Крылов С.И. Анализ финансовой отчетности: Учебник. М.: Финансы и статистика, ИНФРА-М, 2011.

Ширяева Н.В., к.э.н.

доцент, заведующий кафедрой «Финансы и кредит»

Копьева А. А.

студент 4-го курса

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях сильной конкуренции любой хозяйствующий субъект для нормального функционирования и оценки своих перспектив на будущее должен знать свою конкурентоспособность. Таким образом, предприятие может определить свои преимущества и узкие места, выбрать правильную стратегию и тактику поведения.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, стратегия.

Конкурентоспособность предприятия – категория количественно измеримая, требующая применения методов экономико-математического

анализа, модельного аппарата, способного с большей точностью отразить существующее состояние и дать достоверный прогноз развития на перспективу. Под уровнем конкурентоспособности предприятия следует понимать относительный показатель, отражающий характеристику его возможностей противостоять конкурентному натиску на конкретных рынках в определенный период времени. При этом методы его установления, несмотря на традиционный набор вычислительных процедур, могут отличаться. Различия часто наблюдаются по составу частных показателей, что в значительной степени зависит от отраслевой специализации предприятия, масштабов производства, организационной структуры использования инструментов маркетинга и так далее.

Алгоритм оценки конкурентоспособности предприятия состоит из следующих этапов:

1 этап – анализ показателей ,определяющих конкурентоспособность предприятия (анализ конкурентной и внутренней среды предприятия);

2 этап – формализация метода оценки конкурентоспособности предприятия;

3 этап – выделение отдельных признаков и установление ограничений по ним;

4 этап – определение количественных значений отдельных признаков для каждого уровня шкалы градации с учетом коэффициентов весомости;

5 этап – проведение оценки конкурентоспособности предприятия;

6 этап – разработка стратегий повышения конкурентоспособности предприятия.

Различные виды и уровни конкуренции предполагают поиск различных способов укрепления предприятиями своих позиций на рынке и разработку стратегий адекватного реагирования на изменчивость рыночной среды. Изучение трудов российских и зарубежных ученых-экономистов [1] позволило выделить среди них несколько основных групп.

1. Стратегия лидерства на основе низких издержек. В основу этой стратегии положено создание устойчивого преимущества в затратах перед конкурентами и стремление стать поставщиком на рынок самых дешевых товаров, привлекательных для широкого круга потребителей. Широкому применению данной стратегии препятствуют такие факторы, как инфляция, несовершенство законодательства, проблемы с обеспечением сырья и другие.

2. Стратегии индивидуализации состоят в стремлении сделать свою продукцию уникальной, чтобы она выгодно отличалась от товаров конкурентов и за счет этого стала более привлекательной для широкого круга покупателей. Успех при реализации этой стратегии может быть обеспечен только при тщательном изучении потребностей покупателей. Правильное использование данной стратегии обеспечивает предприятиям стабильно высокую прибыль, когда изменение повышения цены на

продукцию превышает дополнительные затраты на осуществление индивидуализации продукта. Если покупатели не оценили уникальность данной торговой марки и отдали предпочтение продукции конкурентов, то реализация данной стратегии на практике становится неудачной.

3. Стратегии концентрации на рыночной нише отличает сосредоточение внимания на узком участке рынка. Здесь доминирует предложение узкому сегменту рынка продукции, которое отвечает его вкусам и потребностям. Целевая ниша рынка может определяться региональными особенностями, которые вытекают из специальных требований к продукции, или специальными свойствами товара, привлекательными для участников только этого рыночного сегмента. Задача состоит в лучшем, чем это делают конкуренты, обслуживании покупателей такой рыночной ниши.

4. Стратегия наилучшей стоимости основывается на том, что в ней упор делается на предложении потребителям большей реальной ценности товара путем сочетания низких издержек и дифференциации качества. Чтобы стать производителем с наилучшей стоимостью, предприятию необходимо обеспечить высокое качество продукции и придать ей нужные свойства при более низких, в сравнении с конкурентами, издержках.

5. Стратегия инновации может обеспечить предприятию конкурентное преимущество в получении монопольной, сверхвысокой прибыли и достижении быстрого экономического роста. Преимущество хозяйствующего субъекта, реализующего данную стратегию, основано на том, что он является первым или в данном бизнесе, или на определенной территории, или на новом рынке. Основные особенности конкурентного преимущества, связанного со стратегией инновации, заключаются в использовании продуктовых, технологических, организационных и других новшеств. Это сопряжено со значительным риском, но в случае успеха обеспечивает высокую прибыль за счет установления монопольных цен. Ориентированные на инновационную деятельность предприятия должны располагать высококвалифицированным персоналом, достаточными финансовыми ресурсами для создания и вывода новинок на рынок. Такая стратегия присуща крупным компаниям.

6. Стратегия фокусирования используется небольшими предприятиями, которые находят свою нишу на рынке и все усилия направляют на этот сегмент. Ее рекомендуется использовать предприятиям, расположенным в небольших населенных пунктах.

На практике применение данных стратегий в чистом виде встречается редко не только у отечественных, но и зарубежных производителей. Чаще всего используются комбинации стратегий в виде некоторого рационального сочетания стратегических приемов. Вместе с тем приведенные стратегии могут служить ориентиром будущей деятельности предприятия в зависимости от уровня его конкурентоспособности в целом и отдельных ее

составляющих. Специалисты считают, что ни одно предприятие не может достичь превосходства над конкурентами абсолютно по всем характеристикам конкурентоспособности. Необходим выбор приоритетов и выработка стратегий, в наибольшей степени соответствующих тенденциям развития рыночной ситуации и наилучшим способом использующих сильные стороны предприятия.

Использованные источники:

1. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002.

Ширяева Н.В., к.э.н.

доцент, заведующий кафедрой «Финансы и кредит»

Копьева А. А.

студент 4-го курса

Ульяновский государственный

технический университет

Россия, г. Ульяновск

ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Деятельность предприятий представляет собой комплекс взаимосвязанных хозяйственных процессов, зависящих от многочисленных факторов. Если какой-либо фактор выпадает из цепи рассмотрения, то оценка влияния других принятых в расчет факторов, а также выводы рискуют оказаться неверными [3, с. 13]. Так же под вопросом может стоять дальнейшая деятельность организации.

Учитывая, что предприятие является одновременно и субъектом, и объектом отношений в рыночной экономике, а также то, что оно обладает разными возможностями влиять на динамику разных факторов, наиболее важным представляется деление их на внутренние и внешние. Рассмотрим сначала внутренние факторы.

Успех или неудача предпринимательской деятельности во многом зависят от выбора состава и структуры выпускаемой продукции и оказываемых услуг.

Для устойчивости предприятия очень важна не только общая величина затрат но и соотношение между постоянными и переменными издержками.

Так же можно выделить еще один фактор, оказывающий влияние на финансовую устойчивость - диверсификация деятельности. Можно отметить, что диверсификация выгодна как малым, так и крупным предприятиям. Она позволяет:

- наращивать объемы производства, полнее удовлетворять спрос, делать экономику более эффективной;
- повышать производительность труда совокупной рабочей силы;
- улучшать производственное использование ресурсов предприятия,

повышать концентрацию производства;

- снижать риски узкоспециализированного производства и инвестиций за счет умножения их направлений;

- повышать финансовую результативность работы, предотвращать банкротство, повышать рентабельность предприятий.

- стабилизировать финансовое положение субъектов рынка за счет увеличения объемов реализации, внедрения новых товаров [1, с. 26].

Другим важным фактором финансовой устойчивости предприятия является оптимальный состав и структура активов, а также правильный выбор стратегии управления ими.

Следующим значительным внутренним фактором финансовой устойчивости является состав и структура финансовых ресурсов, правильный выбор стратегии и тактики управления ими. Чем больше у предприятия собственных финансовых ресурсов, прежде всего прибыли, тем спокойнее оно может себя чувствовать.

Большое влияние на финансовую устойчивость предприятия оказывают средства, дополнительно мобилизуемые на рынке ссудных капиталов. Чем больше денежных средств может привлечь предприятие, тем выше его финансовые возможности.

Итак, с точки зрения влияния на финансовую устойчивость предприятия определяющими внутренними факторами являются:

- отраслевая принадлежность субъекта хозяйствования;
- структура выпускаемой продукции, ее доля в общем платежеспособном спросе;
- размер оплаченного уставного капитала;
- величина и структура издержек их динамика по сравнению с денежными доходами;
- состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру.

Степень их интегрального влияния на финансовую устойчивость зависит не только от соотношения самих вышеназванных факторов, но и от той стадии жизненного цикла, на которой в анализируемое время находится предприятие, от компетенции и профессионализма его менеджеров. Практика показывает, что значительная часть неудач предприятия может быть связано именно с неопытностью или некомпетентностью управленцев, с их неумением учитывать изменение внутренней и внешней среды [3, с.14-16].

Основные факторы внешней среды могут быть разделены на четыре группы:

- политические и правовые факторы. Различные факторы законодательного и государственного характера могут влиять на уровень существующих возможностей и угроз в деятельности организации: антимонопольное законодательство, денежно-кредитная политика,

федеральные выборы, патентное законодательство;

- экономические факторы. На способность организации оставаться прибыльной непосредственное влияние оказывает общее здоровье и благополучие экономики. Макроэкономический климат в целом будет определять уровень возможностей достижения организациями своих экономических целей. При анализе внешней обстановки для некоторой конкретной организации требуется оценить ряд экономических показателей, таких как ставка процента, курсы обмена валют, темпы экономического роста, уровень инфляции и др.;

- социальные и культурные факторы формируют стиль нашей жизни, работы и оказывают влияние практически на все организации;

- технологические факторы. Революционные технологические перемены и открытия представляют большие возможности и серьезные угрозы, воздействие которых менеджеры должны осознавать [2, с. 21-25].

Особое значение для финансовой устойчивости предприятия имеет уровень, динамика и колебания платежеспособного спроса на его продукцию (услуги), или платежеспособный спрос предопределяет стабильность получения выручки. В свою очередь платежеспособный спрос зависит от состояния экономики уровня дохода потребителей и цены на продукцию предприятия.

Существенно влияет на финансовую устойчивость и фаза экономического цикла, в которой находится экономика страны.

Серьезными макроэкономическими факторами финансовой устойчивости служат налоговая и кредитная политика, степень развития финансового рынка, страхового дела и внешнеэкономических связей; существенно влияет на нее курс валюты, позиция и силы профсоюзов.

Также одним из наиболее масштабных неблагоприятных внешних факторов, дестабилизирующих финансовое положение предприятий в России, является на сегодняшний день инфляция [3, с. 17].

Использованные источники:

1. Вершинин Ю.Б. Стратегия диверсификации промышленного предприятия: Научное издание. - Ульяновск: ГНУ Средневолжский научный центр, 2004. - 190 с.
2. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: теория и практика: Учебное пособие для вузов. - М.: Ас-пект Пресс, 2002. - 415 с.
3. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. - М.: Перспектива, 1995. - 99 с.

*Ширяева Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
Барсукова О.С.
студент 4 курса
ФГБОУ ВПО УлГТУ
Россия, г. Ульяновск*

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ КОМПАНИИ

Аннотация : Затраты любой компании определяют финансовый результат функционирования организации. Это один из наиболее важных элементов управления фирмой в современных условиях. В большинстве случаев уровень затрат является определяющим при расчете основных экономических показателей эффективности деятельности организации. Следовательно, говоря о процессе управления затратами в организации, необходимо отслеживать взаимосвязь уровня затрат и результатов деятельности хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: Управление затратами, финансовый результат, управление при помощи калькулирование на основе ABC-анализа.

Размер ресурсов, выраженный в денежном эквиваленте, используемый в процессе производственно – хозяйственной деятельности организации, за конкретный период времени представляет собой затраты организации. Затраты в свою очередь определяют результаты финансовой деятельности организации, поэтому процесс их управления очень важен для качественного функционирования предприятия.

Затраты имеют достаточно большую классифицируются, поэтому управление затратами представляет собой целостный комплекс мероприятий, одним из таких мероприятий является калькулирование, но оно не полностью отвечает задачам, которые ставит перед собой управление затратами организации.

Во-первых, управление затратами представляет собой контроль издержек еще на начальном этапе возникновения, например, на этапе планирования хозяйственной деятельности.

Во-вторых, управление затратами в организации предполагает существование способа структурированности бизнес-процессов, который позволяет сводить управление издержками организации в общую систему.

Фактически модель управления затратами в организации определяет и ее организационную структуру, которая учитывает особенности деятельности организации, поэтому между моделью управления затратами в компании и сферой ее деятельности существует довольно тесная взаимосвязь. Прежде чем предприятие будет задаваться целью построения системы управления своими затратами, нужно убедиться в том, что это действительно необходимо. [1, с. 64]

Можно предположить, что в организации внедрена новейшая система

по контролю и управлению издержками деятельности фирмы, но она не способна оправдать себя только потому, что ее услуги не востребована на рынке по каким-либо внешним, не зависящим от организации причинам. Поэтому модель управления затратами компании эффективна только тогда, когда она на самом деле влияет на конечный финансовый результат. Считается, что вначале необходимо наладить контроль и управление внешними затратами компании, поскольку они менее гибкие, чем внутренние затраты организации. К ним можно отнести затраты на приобретение сырья и материалов, оплату арендных платежей и т.д. Затраты на приобретение сырья и материалов поддаются управлению через систему скидок и бонусов, которые может предоставлять как поставщик, так и заказчик.

Эффективным инструментом управления переменными затратами, к которым и относятся стоимость сырья и материалов, является создание товарных запасов. В этом случае характерными показателями будут коэффициент оборачиваемости запасов и издержки по их хранению и содержанию.

К внутренним затратам относятся заработная плата сотрудников компании и общехозяйственные расходы. Поскольку уровень заработной платы отчасти регулируется российским законодательством, то работодатель может влиять на указанную статью затрат через мотивирование и стимулирование. Общехозяйственные расходы - наиболее сложный элемент затрат, так как, организация производит не один вид товаров или услуг. Поэтому, процесс администрирования таких затрат менее прозрачен. Более того, на практике часто довольно сложно определить, какая доля общехозяйственных затрат приходится на тот или иной вид продукции. Для этого используется множество методов, например: отнесение общехозяйственных расходов на себестоимость продукции пропорционально заработной плате основных рабочих, материальным затратам, прямым затратам (сумма заработной платы основных рабочих и материальных затрат) путем определения ставки переменных издержек различными способами (способом максимальной и минимальной точки, графическим способом, методом наименьших квадратов) и т.д.

Последний метод распределения общехозяйственных расходов (метод наименьших квадратов) является более точным, потому что основывается на статистической обработке данных. В его основе лежат понятия так называемых качественного и результативного признаков. Он определяет, в какой степени изменились переменные издержки организации при увеличении выпуска продукции на одну единицу. При условии, что организация выпускает несколько видов продукции, данным методом лучше пользоваться с учетом удельного веса каждого из них. Для управления затратами организации их подразделяют на постоянные, переменные и смешанные. Такое деление обусловлено зависимостью динамики затрат от

динамики объема выпуска продукции. Например, при увеличении выпуска продукции в определенном диапазоне уровень постоянных затрат не изменяется по всему объему выпуска, но уменьшается в расчете на единицу продукции. В случае переменных затрат их уровень прямо пропорционален объему производства, однако на практике такая зависимость является менее жесткой, поскольку рост переменных затрат в связи с ростом объема производства может создавать организации льготные условия приобретения ресурсов для производства продукции. Подобное управление затратами компании осуществляется при помощи калькулирования на основе первичной учетной документации. Калькулирование может проводиться по элементам затрат, а также по калькуляционным статьям. [2, с. 11-24]

Таким образом, управление затратами в организации сводится к управлению организационной структурой затратной модели, а также к ее экономическому обоснованию. Это некий интегрированный процесс, в котором соединены финансовый анализ хозяйственной деятельности организации и эффективное администрирование этой деятельности.

Использованные источники:

1. Ананькина Е.А., Данилочкина Н.Г. Управление затратами. – М.: изд-во ПРИОР, 2012 г. – с. 250.
2. Козлова Е.П. Калькулирование себестоимости способом суммирования затрат. -2012 г. - с. 350.

Ширяева Н.В.

доцент

Филипова Е.М.

студент

*Ульяновский государственный
технический университет*

Россия, г. Ульяновск

ЛИКВИДНОСТЬ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ, СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ

Статья посвящена определениям ликвидности и платежеспособности. В статье рассматриваются различий между ликвидностью и платежеспособностью.

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность.

Финансовое состояние предприятия, с позиции краткосрочной перспективы, оценивается показателями ликвидности и платежеспособности, в наиболее общем виде характеризующими, может ли оно своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами. Краткосрочная задолженность предприятия будет погашаться разными способами, и сделать это можно любыми активами предприятия, в том числе внеоборотными. Вместе с тем понятно, что вынужденная распродажа основных средств для погашения

текущей кредиторской задолженности нередко является свидетельством предбанкротного состояния и потому не может рассматриваться как норма. Следовательно, говоря о ликвидности и платежеспособности предприятия как характеристиках его текущего финансового состояния, вполне логично сопоставлять краткосрочные обязательства с оборотными активами как реальным и экономически оправданным их обеспечением.

Оценка ликвидности баланса это необходимость в условиях рыночных финансовых ограничений, а также потребность анализа кредитоспособности предприятия. Главной задачей в оценке ликвидности баланса является определение степени покрытия обязательств предприятия его активами, срок преобразования которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. Достигается ликвидность баланса установлением равновесия между обязательствами предприятия и его активами.

Итак, понятия "платежеспособность" и "ликвидность" являются довольно близкими по своему экономическому смыслу, поэтому в экономической литературе встречаются две противоположные точки зрения на то, следует или нет разграничивать два этих понятия.

Первая точка зрения подразумевает под собой то, что ликвидность и платежеспособность как тождественные экономические категории. Здесь платежеспособность (ликвидность) - это возможность предприятия своевременно рассчитаться по своим текущим обязательствам за счет оборотных активов различного уровня ликвидности. Или же ликвидность и платежеспособность предприятия это способность осуществлять денежные выплаты в объеме и в сроки, предусмотренные контрактами. Предприятие, являющееся ликвидным в состоянии осуществлять свою текущую производственную деятельность, т.е. у него имеется достаточно средств, чтобы произвести необходимые выплаты работникам, поставщикам и инвесторам, заплатить налоги и т.д.

Коэффициент платежеспособности представляет собой отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его критериальному значению. Исходя из этого, можно сделать вывод, что согласно данной методике уровень коэффициента текущей ликвидности напрямую характеризует платежеспособность предприятия.

Таким образом, 1 точка зрения предлагает не дифференцировать понятия ликвидности и платежеспособности, а также подразумевать под ними способность предприятия своевременно рассчитаться по своим текущим обязательствам за счет оборотных активов различного уровня ликвидности путем расчета коэффициентов ликвидности, определяющих платежные возможности предприятия.

Вторая точка зрения не разделяет суть первой. Она гласит, что говорить о тождественности понятий ликвидности и платежеспособности не правильно. Платежеспособность предприятия - это наличие у него денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской

задолженности в объеме, достаточном для покрытия его краткосрочных обязательств. При характеристике понятие ликвидности определяется как способность предприятия в любой момент совершать необходимые расходы, т.е. своевременно и полностью рассчитаться по долгам имеющимися оборотными активами.

Ликвидность - это способность предприятия погашать в установленные сроки свои обязательства за счет оборотных активов, а платежеспособность - наличие свободных расчетных средств (денежных средств и краткосрочных финансовых вложений), достаточных для немедленного погашения требований кредиторов, продлить которые невозможно.

Итак, различия между ликвидностью и платежеспособностью:

1. Платежеспособность является более обширным показателем, который зависит от уровня ликвидности предприятия.
2. Ликвидность активов имеет несколько уровней, в то время как платежеспособность колеблется только в определенном диапазоне.
3. Ликвидность относится к активам баланса, а для расчета платежеспособности используются как активы, так и пассивы предприятия.

Когда говорят о ликвидности предприятия, то имеют ввиду наличие у этого предприятия оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств, даже если погашение пройдет с нарушением сроков погашения. При определении платежеспособности, говорят о наличии у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для немедленного погашения кредиторской задолженности.

Таким образом, вторая точка зрения основана на том, что ликвидность определяется как способность предприятия отвечать по своим текущим обязательствам имеющимися у него оборотными активами, а платежеспособность - возможность предприятия погасить требования кредиторов краткосрочного характера за счет денежных средств и их эквивалентов.

Ликвидность и платежеспособность — очень сходные, но не тождественные друг другу категории. Платежеспособность является менее формальной и более динамичной характеристикой предприятия, чем ликвидность, она лучше отражает практическое положение дел. Например, при сопоставлении оборотных активов и краткосрочных пассивов может фиксировать превышение первых над вторыми, однако если в оборотных активах значительна доля неликвидных и прочих активов, финансовое положение предприятия вряд ли может характеризоваться как удовлетворительное. Показатели ликвидности относительно стабильны, показатели платежеспособности, напротив, очень изменчивы.

На основе вышеописанного можно сделать вывод, что понятия ликвидности и платежеспособности близки, но ликвидность более емкое понятие. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность

предприятия, в то же время ликвидность характеризует состояние расчетов как в текущее время, так и в перспективе. К примеру, предприятие может быть платежеспособным сейчас, но в будущем иметь неблагоприятное состояние.

Использованные источники:

1. Актуальные проблемы управления персоналом. Под ред. Платонова Ю.П., Делком, СПб, 2003.
2. Веснин В.Р. Менеджмент для всех. - М.:1994. - 173с.
3. Басовский Л. Е., Басовская Е. Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учеб. Пособие. - М.: ИНФРА-М, 2005. - 366 с. - (Высшее образование).
4. Бланк И.А. Стратегия и тактика управления финансами. - Киев.: МП «ИТЕМЛТД» СП «АДЕФ-Украина»,1996. - 534 с.
5. Богданова Е.А., Маркетинговая концепция организации персонал менеджмента и конкурентоспособной рабочей силы. - СПб, 2006.
6. Бойдаченко П.Г., Служба управления персоналом предприятия, - М: 2000.
7. Большаков А.С., Менеджмент: Учебное пособие. СПб: Питер,2000.
8. 14.Чупров С.В. Анализ нормативов показателей финансовой устойчивости предприятия. // Финансы. – 2003. - № 2. – с. 15-22

*Ширяева Н.В.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы и кредит»
Низяметдинова А.Ф.
студент 4 курса
«Финансы и кредит»
УЛГТУ
Россия, г. Ульяновск*

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА ОАО «УЛЬЯНОВСКОЕ КОНСТРУКТОРСКОЕ БЮРО ПРИБОРОСТРОЕНИЯ»

Анализ эффективности использования заемного капитала проводится с использованием следующих 4-х основных методов:

- I. структурный анализ;
- II. динамический анализ или трендовый;
- III. коэффициентный анализ.

Проведем анализ динамики и оценку заемного капитала ОАО «УКПБ». Ульяновское конструкторское бюро приборостроения территориально располагается в г. Ульяновск и занимается:

- 1) выполнением работ научно-исследовательского, опытно-конструкторского, конструкторско-технологического и производственно-хозяйственного характера по договорам и соглашениям с заказчиками (юридическими и физическими лицами);

2) разработкой, промышленного производства и внедрение на серийных предприятиях новых образцов авиационной техники и товаров народного потребления, продукции медицинского и общепромышленного назначения по заданиям (государственным заказам) и договорам (соглашениям) с заказчиком;

3) разработка, изготовление и ремонт продукции специального назначения, в том числе образцов вооружения и военной техники, их комплектующих и составных частей;

4) разработкой, производством, распространением (в том числе реализация и представление в пользование) и техническое обслуживание медицинской техники, а так же иными видами деятельности.

К коэффициентам оценки движения заемного капитала предприятия относят коэффициенты поступления, выбытия и использования, рассчитываемые по всему совокупному капиталу и по его составляющим. Данные коэффициенты по заемному капиталу отразим в таблице 1.

Таблица 1 – Коэффициенты оценки движения заемного капитала

Коэффициенты	2011 год	2012 год	2013 год	Отклонения	
				2012-2011 гг.	2013-2012 гг.
Коэффициент поступления капитала	0,22	0,22	0,23	0,00	0,01
Коэффициент поступления заемного капитала	0,09	0,14	0,37	0,05	0,23
Коэффициент выбытия заемного капитала	0,02	0,08	0,01	0,06	-0,07

Как видно из расчетов коэффициент поступления капитала увеличил свое значение на 0,01, коэффициент поступления заемного капитала так же увеличил свое значение на 0,05 в 2012 году и на 0,23 в 2013 году, коэффициент выбытия заемного капитала в 2012 году увеличил свое значение на 0,06, но уже в 2013 году уменьшает свое значение на 0,07.

Эффективность использования заемного капитала характеризуется показателями: рентабельность заемного капитала и эффект финансового рычага. Рентабельность заемного капитала определяется как отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости заемного капитала. Эффект финансового рычага показывает величину (в процентах) увеличения собственного капитала в результате привлечения заемного капитала.

Положительный эффект финансового рычага возникает в случае, если экономическая рентабельность предприятия выше цены заемного капитала. Разность между рентабельностью совокупного капитала и ценой заемного капитала позволяет повысить доходность собственного капитала, что приводит к повышению финансовой устойчивости предприятия. При этом плечо финансового рычага (доля заемного капитала) может увеличиваться без значительного финансового риска. В случае отрицательного эффекта

финансового рычага собственный капитал будет «проедаться», финансовая стабильность нарушается, что может привести к банкротству предприятия.

Эффект финансового рычага (ЭФР) определяется по формуле:

$$\text{ЭФР} = (R_a - Ц_{зк}) * (1 - K_n) * ЗК/СК, (1)$$

где ЭФР – эффект финансового рычага;

R_a – рентабельность собственных активов (%);

$Ц_{зк}$ – цена заемного капитала (%) рассчитывается как сумма расходов по обслуживанию долга деленная на заемный капитал;

K_n – коэффициент налогообложения рассчитывается как сумма налогов деленная на прибыль до налогообложения;

$ЗК$ – заемный капитал (руб);

$СК$ – собственный капитал (руб).

Анализ эффективности использования заемного капитала проводится в динамике за год, по общей сумме заемного капитала и по его видам. При этом эффект финансового рычага рассчитывают по каждому виду заемных средств в отдельности.

Таблица 2 – Расчет эффекта финансового рычага в условиях ОАО «УКБП»

Показатель	2011 год	2012 год	2013 год
Собственный капитал, тыс.руб.	1672008	2078452	2623044
Заемный капитал, тыс.руб.	1283393	1369575	2146577
Рентабельность капитала, %	0,24	0,24	0,25
Ставка ссудного процента, %	0,16	0,16	0,16
Коэффициент налогообложения	0,2	0,2	0,2
Плечо финансового рычага	0,77	0,66	0,82
Эффект финансового рычага	0,13	0,02	0,03

Собственный капитал увеличился на 951036 тыс.руб. за два года, рентабельность капитала осталась на одном и том же уровне, только в 2013 году слегка увеличила свое значение до 0,25.

ЭФР в исследуемый период имеет очень низкие значения, т.к. рентабельность капитала составляет низкие значения. Следовательно, заемные средства могут способствовать как накоплению капитала, так и разорению предприятия.

Организации необходимо использовать в своем обороте более дешевые источники финансирования своей деятельности. Необходимо найти более оптимальный вариант структуры собственного и заемного капитала, а также эффективней использовать имеющийся капитал с целью увеличения рентабельности.

Расчет эффекта финансового рычага показал, что организация кредитоспособна, потому что значение плеча финансового рычага меньше 1. Так как значение эффекта финансового рычага в исследуемый период почти неизменен и чуть больше нуля, можно сделать вывод, что организации выгодно использовать заемные средства, так как выгода от их привлечения больше процентных выплат.

Таким образом, привлекая заемные ресурсы, предприятие может увеличить собственный капитал, если рентабельность капитала окажется выше цены привлеченных ресурсов. Эффект зависит также от соотношения заемного и собственного капитала. Финансовый рычаг является важным инструментом, использование которого при рациональной структуре позволяет положительно влиять на финансовые результаты организации.

Ширяева Н.В.
научный руководитель, доцент,
заведующая кафедрой «Финансы и кредит»

Пенькова Е.А.
студент 4 курса
«Финансы и кредит»
УЛГТУ

Россия, г. Ульяновск

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Трудовые ресурсы предприятия – это совокупность различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав. В списочный состав включаются все работники, принятые на работу, связанную, как с основной, так и с неосновной деятельностью предприятия.

К трудовым ресурсам относится часть населения, обладающая необходимыми знаниями, физическими данными и навыками труда в соответствующей отрасли. Достаточная обеспеченность организаций необходимыми трудовыми ресурсами, их эффективное использование, высокие показатели производительности труда имеют огромное значение для увеличения объемов выпуска продукции и роста эффективности производства.

Эффективность использования трудовых ресурсов - важнейшее экономическое понятие, характеризующее результативность использования трудовых ресурсов; выражается в достижении наибольшего эффекта при минимальных затратах трудовых ресурсов и измеряется как отношение результата к затратам живого труда во всех сферах деятельности: в сфере материального производства, в непроизводственной сфере, в сфере общественного, коллективного и частного производства.

Использование трудовых ресурсов на предприятии выражается в изменении производительности труда – результативного показателя работы предприятия. Производительность труда, характеризуя эффективность затрат в материальном производстве, определяется количеством продукции, производимой в единицу рабочего времени, или затратами труда на единицу продукции.

Для оценки уровня производительности труда применяется система

обобщающих, частных и вспомогательных показателей. К обобщающим показателям относятся: среднегодовая, среднедневная и среднечасовая выработка продукции на одного работающего в стоимостном выражении.

Частные показатели – это затраты времени на производство единицы продукции определенного вида в натуральном выражении за 1 чел/день или 1 чел/час. Вспомогательные показатели характеризуют затраты времени на выполнение единицы определенного вида работ или за единицу времени объем выполненных работ.

На повышение производительности труда влияет множество факторов:

- сокращение объемов ручного труда за счет механизации тяжелых и трудоемких работ и за счет лучшей организации труда;
- обеспеченность рабочих фронтом работ;
- внедрение новой техники, технологии и передовых методов труда;
- повышение творческой активности и квалификации работников.

Все это в комплексе должно обеспечить уменьшение затрат живого труда на 1 рубль выполненных работ в единицу времени (выработка) или затрат времени на единицу работ (трудоемкость). Уровень производительности труда определяется по формулам:

$$B = \frac{Q}{T}, \quad (1)$$

где В – выработка;

Q – объем выполненных работ, руб.;

T – количество рабочего времени, час.

Фонд времени рассчитывается за отработанное время и отражается в табелях рабочего времени, а также неотработанное время или потери рабочего времени (целодневные и внутрисменные потери).

К целодневным потерям относятся: очередные ежегодные отпуска, отпуск по беременности и родам, дополнительный отпуск с разрешения администрации, простои, прогулы, дни по листу нетрудоспособности, использование государственных обязанностей и прочие невыходы на работу.

К внутрисменным потерям относятся: ремонт оборудования, отсутствие электроэнергии, топлива, ГСМ, сырья и материалов, льготные часы, потери в работе кормящих матерей и прочие потери.

К непроизводительным затратам труда относятся: брак продукции и его исправление, отклонение от технологических норм.

Полноту использования трудовых ресурсов можно оценить по количеству отработанных дней и часов одним работником за анализируемый период и по степени использования фонда рабочего времени.

Улучшение использования рабочего времени является одним из важнейших факторов роста производительности труда. Однако это временный резерв, имеющий место из-за недостатков в организации труда и производства.

Рост производительности труда – один из наиболее важных способов повышения эффективности использования трудовых ресурсов.

Производительность труда можно повысить:

- путем сокращения затрат труда на ее производство и интенсификации производства;
- внедрения комплексной механизации и автоматизации производства;
- более совершенной техники, технологии и передовых методов труда;
- сокращения потерь рабочего времени за счет улучшения организации производства;
- материально технического снабжения;
- обеспеченности рабочих фронтом работ;
- повышения творческой активности и квалификации персонала и других факторов.

Ширяева Н.В.

*научный руководитель, доцент,
заведующая кафедрой «Финансы и кредит»*

Пенькова Е.А.

*студент 4 курса
«Финансы и кредит»
УЛГТУ*

Россия, г. Ульяновск

АНАЛИЗ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кредиторская задолженность - неизбежное следствие существующей в настоящее время системы денежных расчетов между организациями, при которой всегда имеется разрыв времени платежа с моментом перехода права собственности на товар, между предъявлением платежных документов к оплате и временем их фактической оплаты.

Кредиторская задолженность является по существу бесплатным кредитом и относится к числу привлеченных предприятием в хозяйственный оборот средств. В отличие от устойчивых пассивов, кредиторская задолженность является не планируемым источником формирования оборотных средств. Кредиторская задолженность относится к краткосрочным обязательствам предприятия.

Оборачиваемость кредиторской задолженности формирует финансовый цикл организации. Для этого из длительности операционного цикла (оборачиваемость среднегодовой суммы оборотных активов за вычетом оборачиваемости среднегодовых остатков денежных средств) вычитают число дней оборачиваемости краткосрочной кредиторской задолженности.

Относительную оценку краткосрочных обязательств можно разделить на следующие этапы:

1. сопоставление краткосрочных обязательств с денежными

средствами и дебиторской задолженностью;

2. сопоставление привлеченных и собственных средств;
3. сопоставление краткосрочных обязательств и выручки от продажи товаров (работ, услуг) .

Анализ кредиторской задолженности является важной частью финансового анализа на предприятии и позволяет выявлять не только показатели текущей и перспективной платежеспособности предприятия, но и факторы, влияющие на их динамику, а также оценивать количественные и качественные тенденции изменения финансового состояния предприятия в будущем, так как задолженность по платежам может существенно деформировать структуру оборотных средств предприятия. Так, если в структуре формирования источников оборотных активов преобладает кредиторская задолженность, предприятие зачастую вынуждено прибегать к разнообразным не денежным формам расчетов, подвергаться разного рода штрафным санкциям.

Одним из важнейших показателей, характеризующих эффективность управления кредиторской задолженностью, является коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (Кокз). Он определяется отношением выручки от реализации продукции (В) к среднему размеру за рассматриваемый период кредиторской задолженности.

Длительность оборота кредиторской задолженности (Дкз) рассчитывается делением количества дней в периоде, обычно за год (Кдп), на коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (Кокз).

Анализ оборачиваемости кредиторской задолженности за анализируемый период представлен в таблице 1. По этой таблице финансовый менеджер осуществляет непрерывный мониторинг кредиторских счетов по месяцам или за более короткие периоды времени. Сравнивая месячные данные со среднегодовыми показателями кредиторской задолженности, можно быстро и оперативно принимать решения по улучшению позиций с кредиторскими долгами внутри года, квартала или месяца.

Коэффициенты оборачиваемости характеризуют скорость оборота (т.е. превращение в денежную форму) средств. Чем она выше, тем выше платежеспособность, тем более высок производственно-технический потенциал предприятия .

Таблица 1. Финансовый анализ оборачиваемости кредиторской задолженности предприятия ОАО «Симбирск-Лада».

Показатели	2011 год	2012 год	2013 год	2012- 2011 гг.	2013- 2012гг.
Выручка, тыс. руб. (В)	687674	414148	304374	-273526,0	-109774,0
Кредиторская задолженность, тыс. руб. (Кз)	6811	15201	10311	8390,0	-4890,0

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, (Кокз = В / Кз)	100,97	27,24	29,52	-73,7	2,3
Длительность оборота кредиторской задолженности, дни	3,62	13,40	12,36	9,8	-1,0

На основе данных таблицы 1, можно сделать следующие выводы о том, что в 2011 году кредиторская задолженность использовалась намного эффективнее за счет очень высокого коэффициента оборачиваемости, который в период с 2011 по 2013 год снижался с 100,85 оборота до уровня в 29,52 оборотов.

Анализ использования кредиторской задолженностью являются одними из важнейших факторов максимизации нормы прибыли, увеличения ликвидности, кредитоспособности и минимизации финансовых рисков. Правильно разработанная стратегия управления кредиторскими долгами позволяет своевременно и в полном объеме выполнять возникшие обязательства перед клиентами, что способствует созданию репутации надежной и ответственной фирмы.

*Ширяева Н.В., к.э.н.
доцент
Файзов Д.Д.
студент 4го курса
УлГТУ
Россия, г. Ульяновск*

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В современных условиях формирование полной информации о хозяйственных процессах практически невозможно без информации о нематериальных активах. Данный вид внеоборотных активов уже имеет повсеместное применение, и поэтому, чтобы вести бухгалтерский учет в организации в соответствии с законодательными и нормативными актами, необходимо рассмотрение вопросов учета нематериальных активов.

Ключевые слова: нематериальные активы, анализ, нематериальные элементы.

Основным нормативным документом для учета нематериальных активов (НМА) в коммерческих организациях (кроме кредитных) является Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007). [1]

Нематериальные активы – это идентифицируемые неденежные активы, не имеющие физической формы. По правилам нематериальный актив должен признаваться в учёте только тогда, когда вероятно, что будущие экономические выгоды, относящиеся к этому активу, будут поступать в компанию и стоимость актива может быть надежно оценена.

К нематериальным активам относят активы, которые удовлетворяют

следующим условиям:

- 1) отсутствие материально-вещественной структуры;
- 2) возможность идентификации от другого имущества;
- 3) использование в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации;
- 4) использование в течении длительного времени, то есть срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- 5) организация не предполагает последующую перепродажу данного имущества;
- 6) способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем;
- 7) наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого актива и исключительного права у организации на результаты интеллектуальной деятельности (патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор уступки (приобретения) патента, товарного знака и т. п.).

Выделяют четыре основных вида нематериальных активов:

- 1) Объекты интеллектуальной собственности:
 - регулируемые авторским правом:
 - база данных - форма представления и совокупная организация данных, которые систематизированы для нахождения и обработки этой информации,
 - программы ЭВМ (форма совокупности соответствующих данных и команд, которые предназначены для функционирования устройства) и подготовительные материалы, которые были получены во время разработки программы,
 - топология интегральных микросхем - пространственно-геометрическое расположение элементов интегральной микросхемы и их связей, зафиксированное на материальном носителе,
 - регулируемые патентным правом, к которым относятся объекты промышленной собственности:
 - товарный знак (марка) и знак обслуживания - обозначения, которые позволяют различать друг от друга однородные товары и услуги различных юридических или физических лиц,
 - полезная модель - конструктивное изготовление составных частей,
 - фирменное название, являющееся индивидуальным названием юридического лица,
 - наименования места происхождения продукции - географическое название объекта, используемого при обозначении товара, уникальные свойства которого главным образом определяются людскими или характерными факторами,
 - новое изобретение, имеющее изобретательский уровень и

промышленно используемое,

- промышленный образец - конструкторское и художественное решение изделия, которое определяет его внешний вид,

2) Отложенные затраты, состоящие из затрат организации на протяжении её создания и до момента проведения регистрации;

3) Права пользования природными ресурсами;

4) Цена фирмы (деловая репутация) - это разница между стоимостью организации, как целостного финансово-имущественного комплекса, который уже имеет определённую репутацию, и стоимостью баланса имущества данной фирмы. [2]

Ценность нематериальных активов определяется их соответствием стратегическим приоритетам инновационной деятельности предприятия, но не объемами денежных средств, затраченных на их создание, или тем, сколько они стоят сами по себе. Если нематериальные активы полностью отвечают стратегии, то их ценность для организации существенно возрастает. Ресурсы, относимые к нематериальным активам, не способны самостоятельно создавать стоимость, а эффективными они становятся только в сочетании с другими материальными ресурсами. В связи с этим необходимо комплексное управление данными ресурсами с целью преобразования их в активы компании. В зарубежной литературе предлагается достаточное количество методов и моделей, в большей или меньшей степени охватывающих активы и с различной степенью детализации реализующих задачи управления нематериальными активами. В каждый момент времени инновационная деятельность хозяйствующего субъекта может характеризоваться разной степенью интенсивности, разным ресурсным потенциалом, разным уровнем финансовых результатов от реализованных в прошлом проектов.

Использованные источники:

1. <http://www.grandars.ru/student/buhgalterskiy-uchet/ponyatie-nematerialnyh-aktivov.html>
2. http://www.aup.ru/books/m176/3_1.htm

*Ширяева Н.В.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы и кредит»*

*Файзов Д.Д.
студент 4 курса
«Финансы и кредит»
УЛГТУ*

Россия, г. Ульяновск

ЛИКВИДНОСТЬ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В условиях рыночной экономики от предприятий требуется повышение эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, преодоления бесхозяйственности, активизации предпринимательства, инициативы. Важная роль в реализации этих задач отводится анализу платежеспособности и ликвидности предприятия. Он позволяет изучить и оценить обеспеченность предприятия и его структурных подразделений собственными оборотными средствами в целом, а также по отдельным подразделениям, определить показатели платежеспособности предприятия.

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность.

Оценка платежеспособности осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов, т.е. времени, необходимого для превращения их в денежную наличность. Понятия платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность. Кроме того, ликвидность характеризует не только текущее состояние расчетов, но и перспективу.

Следовательно, прослеживая динамику платежеспособности и ликвидности предприятия, все заинтересованные стороны могут почерпнуть разнообразную информацию для принятия важных управленческих решений. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Наконец, оно не вступает в конфликт с государством и обществом, т.к. выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату рабочим и служащим, дивиденды акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплату процентов по ним. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства.

Итак, под ликвидностью организации понимается ее способность покрывать свои обязательства активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. [1] Ликвидность означает безусловную платежеспособность организации и

предполагает постоянное равенство между ее активами и обязательствами одновременно по двум параметрам:

- по общей сумме;
- по срокам превращения в деньги (активы) и срокам погашения (обязательства).

Различают ликвидность:

1. текущую - соответствие дебиторской задолженности и денежных средств кредиторской задолженности;
2. расчетную - соответствие групп актива и пассива по срокам их оборачиваемости, в условиях нормального функционирования организации;
3. срочную - способную к погашению обязательств в случае ликвидации организации.

Платежеспособность организации является внешним признаком ее финансовой устойчивости и обусловлена степенью обеспеченности оборотных активов долгосрочными источниками. Она определяется возможностью организации своевременно погасить свои платежные обязательства наличными денежными ресурсами. Анализ платежеспособности необходим не только самой организации с целью оценки и прогнозирования ее дальнейшей финансовой деятельности, но и ее внешним партнерам и потенциальным инвесторам. [2]

Оценка платежеспособности осуществляется на основе анализа ликвидности текущих активов организации, т.е. их способности превращаться в денежную наличность. Таким образом, ликвидность – это способность активов трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена.

Низкая платежеспособность может быть как случайной, временной, так и длительной, хронической. Причинами ее возникновения могут быть:

- недостаточная обеспеченность финансовыми ресурсами;
- невыполнение плана реализации продукции;
- нерациональная структура оборотных средств;
- несвоевременные поступления платежей от дебиторов;
- товары на ответственном хранении и др.

Очевидно, что высшей формой устойчивости организации является ее способность не только в срок расплачиваться по своим обязательствам, но и развиваться в условиях внутренней и внешней среды. Для этого она должна обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и при необходимости иметь возможность привлекать заемные средства, своевременно возвращать взятые ссуды с уплатой причитающихся процентов за счет прибыли или других финансовых ресурсов, т.е. быть кредитоспособной.

Использованные источники:

1. <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/likvidnost-predpriyatiya.html>
2. http://studme.org/13710425/ekonomika/platezhesposobnost_likvidnost_predpriyatiya

*Ширяева Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
Барсукова О.С.
студент 4 курса
ФГБОУ ВПО УлГТУ
Россия, г. Ульяновск*

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Аннотация : В результате данной работы было дано определение основных средств, рассмотрены показатели эффективности основных средств. По итогам работы можно сделать вывод о том, что главный фактор экономии средств, вложенных в основные средства, является рост фондоотдачи.

Ключевые слова: Основные средства, фондоотдача, фондоемкость, основные пути повышения эффективности использования основных средств.

Одним из видов производственных ресурсов являются основные средства. Эффективность их использования заключается в общей технологии оценки для всех видов ресурсов предприятия, которая в свою очередь предполагает расчет показателей отдачи и емкости, а также их анализ. Показателями отдачи характеризуется выход готовой продукции предприятия на 1 руб. затраченных ресурсов. Показатели емкости показывают сумму затраченных ресурсов на 1 руб. готовой продукции.

Общим показателем, характеризующим эффективность основных средств является фондоотдача, которая может быть рассчитана по формуле 1:

$$\text{Фотд} = \frac{В}{\text{ОС}}, \quad (1)$$

где В - выручка;

ОС - основные средства.

Нужно сказать, что показатель фондоотдачи не говорит об эффективности использования производственных фондов, он показывает, как соотносится объем полученной выручки к стоимости, имеющихся у организации средств труда. При расчете в стоимости основных средств учитываются собственные и арендованные средства организации.

Повышение данного показателя приводит к снижению суммы амортизационных отчислений, приходящейся на 1 руб. готовой продукции, или амортизационности, и поэтому способствует повышению части прибыли в цене товара. Рост фондоотдачи является фактором интенсивного роста объема выпуска продукции предприятия. Превышение прироста выпуска продукции за счет фондоотдачи основных средств над частью прироста за счет увеличения потребляемых ресурсов означает, что темп роста выпуска продукции выше чем темп роста затрат ресурсов, а это при

прочих равных условиях приводит к увеличению рентабельности капитала и продаж, к наращиванию экономического потенциала организации, что положительно влияет на экономическую деятельность предприятия. [1, с.52] Важным значением для роста рентабельности, при увеличении фондоотдачи основных средств, является равное соотношение объемов выпуска и реализации продукции, потому что фондоотдача рассчитывается по показателю выпуска продукции, а рентабельность отражает финансовый результат от реализации.

Другим показателем эффективности использования средств является фондоемкость основных средств, которая определяется по формуле номер 2:

$$\Phi_{\text{ем}} = \frac{\text{срОС}}{\text{ВВП}}, \quad (2)$$

где срОС - средняя стоимость основных средств;

ВВП - объем выпуска продукции.

Показатель фондоемкости применяется в основном в отраслях, для которых характерна высокая капиталоемкость и объемы производства мало зависят от интеллектуальной составляющей. Например, в капитальном строительстве, при добыче нефти и газа, заготовке древесины и т. п. Изменение фондоемкости показывает прирост или снижение объема основных средств на 1 руб. продукции и применяется при определении суммы относительной экономии (перерасхода) средств в основных средствах.

Сумма относительной экономии (перерасхода) основных средств определяется по формуле 3:

$$\mathcal{E}(\Pi p) = (\Phi_{\text{ем}1} - \Phi_{\text{ем}0}) * P_{\text{Фотд}1} \quad (3)$$

где $\Phi_{\text{ем}1}$ - фондоемкость за основной год;

$\Phi_{\text{ем}0}$ - фондоемкость за базисный год;

$P_{\text{Фотд}1}$ – показатель фондоотдачи за основной год.

Соотношение темпов прироста стоимости основных средств и темпов прироста объема выпуска дает определить предельный показатель фондоемкости, т.е. прирост основных средств на 1% прироста продукции. Если предельный показатель фондоемкости меньше 1, тогда нужно сказать, что присутствует место повышение эффективности использования основных средств и рост использования производственных мощностей. При наращивании производственного потенциала на ресурсоемких этапах развития технологических систем возможен рост фондоемкости производства.

Главный фактор экономии средств, вложенных в основные средства - рост фондоотдачи. Для выявления эффективности использования различных групп основных средств показатель фондоотдачи рассчитывается по группам основных средств, по совокупности основных средств, по промышленно-

производственным средствам, т.е. за вычетом стоимости основных средств социального назначения по активной части промышленно-производственных средств (машинам и оборудованию). Сопоставление темпов изменения фондоотдачи по разным группам основных средств дает возможность определить мероприятия совершенствования их структуры. [2, с.30]

Основными путями повышения эффективности использования основных средств являются:

- освобождение предприятия от устаревшего оборудования;
- своевременное и качественное проведение капитального ремонта;
- приобретение высокотехнологичных основных средств;
- повышение уровня квалификации персонала предприятия;
- увеличение коэффициента сменности, увеличение уровня механизации и автоматизации производства и т.д.

Для разработки технологической политики организации необходим углубленный факторный анализ показателей эффективности использования основных средств и в первую очередь фондоотдачи.

Использованные источники:

1. Экономика фирмы: Учебник / Под общей редакцией И.П. Иващенко. - М.: Инфра-М, 2012г. , 528 с.
2. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. О. И. Волкова. - М.:ИНФРА-М, 2012 г., 336 с.

Шишова Л.И., к.э.н.

доцент

кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

Аширова А.Р.

студент 4 курса

Кошкина А.С.

студент 4 курса

направление подготовки «Экономика» (бакалавр)

ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский

Мордовский государственный университет им. Н.П.ОГАРЕВА»

Россия, г. Саранск

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УСЛОВИЯХ ГИПЕРИНФЛЯЦИИ

Аннотация: В данной статье рассматривается формирование показателей финансовой отчетности в условиях гиперинфляции

Ключевые слова: валюта, гиперинфляция, пересчет показателей, стоимость, финансовая отчетность

Гиперинфляция представляет собой инфляцию с очень высокими темпами роста цен, обычно считается свыше 900% в год.

Гиперинфляция возникает в результате постоянного увеличения предложения денег, появляющегося в те моменты, когда правительство страны чрезмерно увлекается печатанием денег, однако, рациональнее было бы собирать налоги, для финансирования деятельности правительства.

Одной из главных причин высокого темпа роста цен выступают высокие государственные расходы, покрытие которых вынуждает правительство прибегать к эмиссии. Тем самым, формируются обстоятельства, которые требуют все большего количества денег. Быстрый рост цен вызывает недоверие населения к валюте страны, которая очень быстрыми темпами теряет свою реальную стоимость.

В бухгалтерском учете определение «стоимость» характеризуют как цену денежных постоянную во времени единицу измерения, что же допустимо в практическом утверждении. В случае, если влияние инфляции на стоимость денег больше незначительного, использование многозначительного определения термина «стоимость», основанного на стандартах формирования финансовой отчетности, нередко значительно понижается. Высокая ступень инфляции порождает огромное число проблем для организаций, которые образуют собственные бухгалтерские балансы на основе многозначительного понятия стоимости.

Для регламентирования порядка составления финансовой отчетности, организации всей конкретной страны, в которой наблюдается гиперинфляционная экономика, применяют стандарт МСФО 29 «Финансовая отчетность в гиперинфляционной экономике».

Данный стандарт необходимо применять для первичной финансовой отчетности, включая консолидированную (сводную) финансовую отчетность организации, составляющая отчетность в валюте страны с гиперинфляционной экономикой.

Денежные средства наряду с гиперинфляцией теряют собственную покупательную способность в таких темпах, что сравнение поступивших от операций и событий сумм, имевших место в разное время даже в пределах одного отчетного периода, будет вводить в недоумение и, исходя из этого, оказывается невозможно скорректировать их на уровень инфляции.

Данный стандарт не может установить абсолютное значение темпа инфляции, когда она переходит в уровень гиперинфляции. Пересмотр финансовой отчетности в соответствии со стандартом относится к принятию субъективных решений и относится к компетенции руководства организации. На наличие процесса гиперинфляции могут повлиять следующие характеристики состояния экономической среды:

- население хранит свои сбережения в неденежной форме либо в иностранной валюте, находящиеся в относительно стабильном состоянии. Суммы, находящиеся в местной валюте, достаточно с быстрым темпом инвестируются для сохранения покупательной способности;
- население рассматривает денежные средства не в местной

валюте, а в иностранной валюте, находящиеся в относительно стабильном состоянии. В этом случае, цены указываются в иностранной валюте;

- покупки и продажи в кредит осуществляются по ценам, компенсирующим предполагаемую потерю покупательной способности в течение срока кредита, даже если этот период является непродолжительным;
- заработная плата, процентные ставки и цены связаны с индексом цен;
- за три года совокупный рост инфляции приближается либо превосходит 100%.

С ходом времени цены могут меняться в результате воздействия общих или специфических политических, экономических, а также социальных условий. Различные специфические факторы, например изменения спроса и предложения, технологии вызывают значительное повышение либо снижение цен на отдельные продукты. А условия общего характера приводят, как к изменениям в общих уровнях цен, так и к изменениям общей покупательной способности денежных средств.

Первичная финансовая отчетность во многих странах составляется на основе фактической стоимости без учета изменений в общем уровне цен или увеличений имеющихся активов в определенных ценах, за исключением тех основных средств и инвестиций, которые могут быть переоценены. Но некоторые организации представляют первичную финансовую отчетность, которая складывается на восстановительной стоимости, отражающая результаты изменений цен имеющихся активов.

Финансовая отчетность организации, которая отчитывается в валюте страны с гиперинфляционной экономикой, основанная либо на фактической, либо на восстановительной стоимости, должна представляться в единицах измерения, которые действуют на отчетную дату.

В соответствии с МСФО 29 «Финансовая отчетность в гиперинфляционной экономике» пересмотр отчетности требует применения некоторых процедур.

Порядок пересчета показателей форм отчетности в условиях гиперинфляции. Для того чтобы обеспечить сопоставимость показателей финансовой отчетности, которая составляется в условиях гиперинфляции, МСФО 29 регламентирует пересчет стоимостных показателей отчетности за предыдущие периоды в денежных единицах, которые действуют на отчетную дату. Для пересчета показателей используется индекс цен, отражающий изменения покупательной способности отчетной валюты. Именно для этой задачи во многих странах используют индекс потребительских цен, который публикуется ежемесячно, а при гиперинфляции публикуется еженедельно.

В финансовой отчетности в условиях гиперинфляции правила пересчета показателей, которые регламентируются МСФО 29, определяются для денежных и недежных статей; статей которые отражаются по

фактической или восстановительной стоимости.

Денежными статьями выступают деньги, активы и обязательства, predetermined к получению или выплате деньгами. К денежным активам можно отнести денежные средства находящиеся в кассе, а также на счетах в банке, дебиторская задолженность, подлежащая определению денежных статей, рыночные долговые бумаги и т.д. К денежным обязательствам относятся заемные средства, векселя к оплате, налоги к выплате, прочая кредиторская задолженность, отвечающую определению денежных статей.

Неденжными статьями выступают основные средства, нематериальные активы, материально-производственные запасы, долевые ценные бумаги, акционерный капитал, резервы, отложенные налоговые обязательства и требования.

Правила пересчета статей финансовой отчетности по МСФО 29 «Финансовая отчетность в гиперинфляционной экономике» выделяют следующее:

- пересчет денежных статей невозможен;
- учитываемые по фактической стоимости неденежные статьи, могут пересчитываться при применении к ним индекса цен;
- учитываемые по восстановительной стоимости неденежные статьи, по возможной цене продажи или рыночной стоимости, не подлежат корректировке, так как они уже выражены в единицах измерения, действующих на отчетную дату.

МСФО 29 регламентирует:

- стоимость основных средств, запасов сырья и товаров, инвестиций, деловой репутации, патентов, торговых марок и подобных активов, которые учитываются по фактической себестоимости, корректируются на величину изменения индекса цен, произошедшего с даты их покупки до отчетной даты;
- стоимость готовой продукции и незавершенного производства – на величину изменения индекса цен с даты возникновения затрат на обработку до отчетной даты;
- стоимость активов, которые приобретены по соглашению, предполагающему отсрочку платежа без уплаты начисленных дополнительно процентов, корректируется на величину изменения индекса цен, которое произошло с даты платежа, но не покупки до даты составления финансовой отчетности.

В случае, если в бухгалтерском балансе основные средства и нематериальные активы учитываются по остаточной стоимости, соответствующей первоначальной стоимости за вычетом амортизации, здесь пересчету подлежит остаточная стоимость указанных активов. Скорректированная остаточная стоимость выявляется путем корректировки их первоначальной стоимости и накопленной амортизации на величину изменения индекса цен, которое произошло с даты приобретения активов до

отчетной даты.

В свою очередь, элементы капитала корректируются на величину изменения индекса цен с начала периода или даты взносов учредителей до даты составления финансовой отчетности.

В отчете о финансовых результатах доходы и расходы учитываются в единицах измерения, которые действуют на отчетную дату, поэтому они подлежат пересчету на величину изменения индекса цен, произошедшего с даты первоначального признания дохода или расхода в бухгалтерском финансовом учете по отчетную дату.

Те активы и обязательства, которые связаны с изменением цен по договору, например, индексные облигации, кредиты и займы в финансовой отчетности они учитываются в оценке, в соответствии с этим договором. Часть затрат по займам, компенсирующая инфляцию, признается расходом в момент их возникновения.

В соответствии с МСФО 29 прибыль или убыток, которые возникают в связи с пересчетом активов, обязательства, капитала, доходов и расходов в период инфляции входят в чистую прибыль или убыток отчетного периода.

В финансовой отчетности данные корректировки элементов могут привести к несоответствию между налогооблагаемой и бухгалтерской прибылью, так как их учет регламентирован МСФО 12 «Налоги на прибыль».

В финансовой отчетности раскрывается следующая информация:

- тот момент, что финансовая отчетность и надлежащие показатели за предыдущие даты были пересчитаны с изменениями в общей покупательной способности отчетной валюты, тем самым, они представляются в единицах измерения, действительных на отчетный период;
- финансовая отчетность составляется, либо на основе фактической стоимости, либо восстановительной стоимости;
- указывается название и уровень индекса цен на отчетную дату, а также изменения в индексе цен в течение текущего и предшествующего отчетных периодов.

Выявления, соответствующие стандартом, обязательны для того, чтобы раскрыть метод отражения результатов воздействия инфляции в финансовой отчетности.

Итак, из всего рассмотренного выше, можно сделать выводы по данному вопросу:

Стандарт МСФО 29 «Финансовая отчетность в гиперинфляционной экономике» следует применять для финансовой отчетности (включая консолидированную финансовую отчетность) организации, составляющая отчетность в валюте страны с гиперинфляционной экономикой.

Стандарт никак не определяет абсолютное значение темпа инфляции, в момент перехода в стадию гиперинфляции. Пересмотр финансовой отчетности в соответствии со стандартом относится к принятию

субъективных решений и относится к компетенции руководства организации.

Для того чтобы обеспечить сопоставимость показателей финансовой отчетности, которая составляется в условиях гиперинфляции, МСФО 29 регламентирует пересчет стоимостных показателей отчетности за предыдущие периоды в денежных единицах, которые действуют на отчетную дату. Для пересчета показателей используется индекс цен, отражающий изменения покупательной способности отчетной валюты.

В условиях гиперинфляции различают правила пересчета показателей финансовой отчетности как для денежных и неденежных статей, так и статей, отраженных по фактической или восстановительной стоимости.

Правила пересчета статей финансовой отчетности в соответствии с МСФО 29 «Финансовая отчетность в гиперинфляционной экономике» отражаются в следующем:

- денежные статьи не подлежат пересчету;
- неденежные статьи, которые учитываются по фактической стоимости, пересчитываются в результате применения к ним индекса цен;
- неденежные статьи, которые учитываются по восстановительной стоимости, по цене продажи или рыночной стоимости, не могут быть скорректированы, так как они уже выражены в единицах измерения, действующих на отчетную дату.

В соответствии с МСФО 29 «Финансовая отчетность в гиперинфляционной экономике» в финансовой отчетности необходимо раскрывать следующую информацию:

- случай того, что финансовая отчетность и соответствующие показатели за предыдущие периоды пересчитаны с изменениями в общей покупательной способности отчетной валюты, приводит к тому, что отчетность и показатели должны представляться в единицах измерения, действительных на отчетную дату;
- финансовая отчетность может составляться по двум вариантам:
 - 1) по фактической стоимости; 2) по восстановительной стоимости;
- необходимо указывать название и уровень индекса цен на отчетную дату, а также изменения в индексе в течение текущего и предшествующего отчетных периодов.

Использованные источники:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 29 "Финансовая отчетность в гиперинфляционной экономике" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина РФ от 25.11.2011 N 160н)
2. Голов С.Ф. – Международные стандарты финансовой отчетности. Практикум/С.Ф.Голов, В.М. Костюченко - Фактор, 2010

3. Малькова Т.Н. Теория и практика международного бухгалтерского учета: Учеб. пособие. Изд. 2-е, перераб. и доп. – СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2008 г.

Шиян Е. И., к.э.н.

доцент

Торопова К.К.

студент

*Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
Новосибирский государственный архитектурно-строительный
университет (Сибстрин)
Россия, г. Новосибирск*

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА ТЕПЛОИЗОЛЯЦИОННЫХ МАТЕРИАЛОВ

Одним из наиболее востребованных типов стройматериалов являются теплоизоляция. Утепление помещения, в котором людям предстоит жить или работать, является одним из важнейших этапов любого строительства. Поэтому состояние и тенденции рынка теплоизоляционных материалов во многом определяют возможности и перспективы развития всего строительного комплекса страны.

На протяжении последних нескольких лет российский рынок теплоизоляционных материалов (ТИМ) характеризовался как стабильно растущий. При этом его ежегодный рост составлял 15— 20%. В структуре самого рынка производство теплоизоляционных материалов (ТИМ) демонстрировало самую высокую динамику в Европе. Эти темпы в большой степени определяются ростом доходов населения и ростом инвестиций в экономику. К факторам роста отечественного рынка ТИМ можно также отнести: рост объемов капитального и жилищного строительства, увеличение объемов жилья, требующего ремонта, рост объемов тепловых сетей, нуждающихся в реконструкции, повышение цен на энергоносители, увеличение тарифов на услуги ЖКХ, развитие сектора коммерческой недвижимости, ужесточение правил и требований строительной нормативной базы. Все эти факторы способствуют увеличению спроса и цен на все строительные материалы, включая теплоизоляционные, что дает основание предположить, что в ближайшие годы динамика роста рынка ТИМ сохранится [1].

Рынок теплоизоляционных материалов в России представлен широким спектром продукции — это материалы на основе минеральной ваты, пенополистирол, пенополиуретан, и появились даже теплоизоляционные краски.

В течение последних лет структура производства утеплителей в России приближалась к структурам, характерным для промышленно

развитых стран, где около 70 % от общего производства ТИМ занимают волокнистые утеплители [1].

В России отмечается постоянный рост спроса на ТИМ, потребность в современных материалах все еще не может быть удовлетворена мощностями отечественных заводов. Импорт теплоизоляционных материалов постоянно растет, но при этом происходит и увеличение объемов производства на отечественных предприятиях.

Экспорт ТИМ увеличивается более быстрыми темпами, чем импорт. Однако по объемам продукции импорт пока еще превосходит экспорт более чем в два раза. Российский рынок все еще пребывает в большой зависимости от иностранных поставок [2].

В 2013 г. импорт теплоизоляции был на 53% ниже показателя 2012 г. Снижение поставок обусловлено значительным удорожанием иностранной продукции за счет роста стоимости американской валюты, а также неблагоприятной экономической обстановкой в строительной отрасли [3].

В 2013 г. экспорт российской теплоизоляции оказался на 29% ниже, чем в предыдущем году. Динамика во всех сегментах экспорта до 2010 г. была положительная. Негативная ситуация на строительном рынке в 2012 г. более всего отразилась на экспорте минеральной ваты: спад в данном сегменте составил 36,5%. Поставки стекловолокна снизились на 13,3%, пенополиуретана – на 28,7%. В сегменте пенополистирола имел место прирост в 50,6%. В 2009 г. экспорт пенополиуретана сократился на 49,0%, минеральной ваты – на 29,6%, минеральной ваты – на 26,6%, пенополистирола – на 13,2% [3].

В настоящее время на территории Российской Федерации насчитывается около 60 производителей ТИМ, среди них – как крупные компании, производящие продукцию под узнаваемыми торговыми марками, так и заводы, производящие продукцию традиционно по российским ГОСТам.

Крупнейшими производителями основных видов ТИМ для российского рынка по-прежнему остаются три известные компании, данные о которых представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Крупнейшие производители основных видов ТИМ в РФ [1]

Производитель	Концерн	Процент рынка в РФ
«URSA Евразия»	испанский концерн «URALITA GROUP»	18,76 %
компания «ROCKWOOL Russia»	российское подразделение датского концерна «ROCKWOOL»	13,24 %
«Сен-Гобен Строительная Продукция»	французский концерн «Saint-Gobain»	12,69 %

Значительная часть продаж приходится на продукцию иностранных компаний, развивающих собственное производство на территории

Российской Федерации. Тем не менее расстановка сил на рынке неуклонно меняется в пользу отечественных компаний. И валютные колебания на российском рынке должны сильно сказаться на предпочтениях российских строителей при выборе поставщиков теплоизоляции в пользу российских аналогов.

Перспективы роста российского рынка ТИМ его участники связывают с увеличением объемов строительства, развитием производства, улучшением инвестиционного климата. Кроме этого, с каждым годом растет интерес к этому рынку со стороны госструктур, для которых все более важной становится проблема экономии энергии [4].

Современная динамика развития рынка такова, что для того чтобы удержать позиции на рынке, требуется постоянное увеличение объема продаж, однако темпы наращивания производственных мощностей участниками рынка позволяют ожидать скорого исчерпания этого потенциала. Это станет началом нового этапа, связанным с резким обострением конкурентной борьбы. Однако, по ряду мнений, ее накал может существенно снизиться при условиях увеличения размещения госзаказов на отечественных предприятиях и определенной приверженности покупателей к отечественной продукции. Кроме того, следует учитывать факт, что упростились условия вхождения в отрасль – появилось более дешевое китайское оборудование [3].

Экономическая ситуация, обусловленная обесценением курса рубля в 2014г. и последовавшими инфляционными процессами, приведет к замедлению объемов строительства и еще большему обострению конкурентной борьбы во всех отраслях строительном комплексе.

Многие производители строительных материалов начали проявлять интерес к сегменту технической изоляции. Сегмент включает в себя большое количество направлений применения, которые по мере развития соответствующих отраслей промышленности могут стать серьезными потребителями различных видов теплоизоляции, как волокнистой, так и на основе полимерных материалов [3].

О необходимости инновационного развития инвестиционно-строительного комплекса в условиях модернизации экономики отмечалось на самых высоких уровнях управления, в отрасли создаются все условия для этого. Ориентация на производство конкурентоспособных строительных материалов становится одной из приоритетных задач отрасли на современном этапе [5, С.79-80].

Таким образом, тенденции российского рынка теплоизоляционных материалов отражают переход из фазы развивающейся экономики и доминирования ценовой конкуренции в фазу развитой экономики, где основным критерием является качество. Ориентация экономики на импортозамещение должна коснуться многих строительных материалов, включая данную группу. В сложившихся условиях активные структурные

процессы на рынке теплоизоляции будут продолжаться.

Использованные источники:

1. Сидоров И.А. Российский рынок теплоизоляции: от качества к количеству, состояние и тенденции рынка теплоизоляционных материалов / И.А. Сидоров// Стройпрофиль. - 2010. - №6. - С. 124-126.
2. Ананьев А. И. и др. В защиту отечественного строительства и промышленности теплоизоляционных материалов//Строительный эксперт, №11,12, 2001. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/spravochnik-126-teploizolyacia/>
3. Российский рынок теплоизоляции. Совокупный анализ [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.stroyka.ru/Rynok/detail.php?ID=1215404>
4. Журнал «Кровля» /Российский рынок теплоизоляции [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.krovlirossia.ru>
5. Шиян Е.И. О необходимости инновационного развития инвестиционно-строительного комплекса в условиях модернизации экономики/ Е.И. Шиян // «Великие реформаторы и российские реформы»: Мат. Всероссийской науч.-практ. конференции.- Новосибирск: НГАСУ(Сибстрин), 2013. – С. 75-80.

Шиян Е. И., к.э.н.

доцент

Черепанова Е.К.

студент

*Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
Новосибирский государственный архитектурно-строительный
университет (Сибстрин)*

Россия, г. Новосибирск

МЕСТО И РОЛЬ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Развитие малых форм предпринимательства отвечает потребностям всех сфер экономики России и тенденциям мировых экономических процессов [1]. Малый бизнес, представленный преимущественно частным бизнесом, способен обеспечить свободу предпринимательского выбора, стимулировать эффективную организацию производства и реализовать множество инвестиционных и инновационных проектов.

Для современной экономики характерна комбинация различных по масштабам производств. В России это крупные компании, представляющие интересы государства и/или с выраженной тенденцией к дальнейшему развитию олигополии на рынке, а также малый и средний бизнес, складывающийся и работающий под влиянием многих факторов.

С одной стороны, концентрация производства и эффект масштаба позволяют минимизировать издержки, усовершенствовать продукцию,

перейти к масштабным проектам и многое другое, что способствует прогрессу. Ведь крупные фирмы располагают большими материальными, финансовыми, трудовыми ресурсами, квалифицированными кадрами. Они способны осуществлять многомиллионные затраты на НИОКР и научно-технологическое обновление производства, что определяет важнейшие технологические сдвиги в ведущих отраслях экономики.

С другой стороны, наряду с крупным бизнесом в традиционной экономике, возникает необходимость в небольших предприятиях в таких сегментах, как сфера услуг, кустарный промысел, венчурный бизнес. В последнее время выявился значительный рост мелкого и среднего предпринимательства в сферах, где не требуется значительных капиталов, больших объемов оборудования и кооперации множества работников. В России малых и средних предприятий особенно много в отраслях строительства, торговли и предоставления услуг и т.д. По данным Росстата в Российской Федерации в 2014 году уже насчитывалось более 235 тысяч малых предприятий (без микропредприятий).

Перечислим главные особенности развития малых предприятий в России [2, с.128]:

- обозримость предприятия, ограниченность его масштабов вызывает особый, личностный характер отношений между собственником и работником, что позволяет добиваться действительной мотивации работы персонала;
- относительно небольшие рынки ресурсов и сбыта, не позволяющие фирме оказывать сколько-нибудь серьезное влияние на цены и общий отраслевой объем реализации товара;
- персонифицированный характер отношений между предпринимателем и клиентами, поскольку малое предприятие рассчитано на обслуживание сравнительно узкого круга потребителей;
- ключевая роль руководителя в жизни предприятия;
- финансирование. В отличие от крупных структур малые предприятия полагаются на сравнительно небольшие кредиты банков, собственные средства и «неформальный» рынок капиталов (деньги друзей, родственников и т.д.);
- высокая доля оборотного капитала по сравнению с основными фондами. Например, у крупных предприятий это соотношение 80:20, а у малых оно составляет 20:80;
- семейное ведение дела. Бизнес наследуется родственниками хозяина, чем определяется прямая вовлеченность последних во всю деятельность предприятия.

Исходя из отмеченных особенностей российского малого бизнеса выделим в таблице преимущества и недостатки развития малых предприятий на основе известного подхода Лапуста М.Г.

Даже простое сопоставление положительных и отрицательных сторон

деятельности малых предприятий, которые являются противоречивыми в пределах рассматриваемой экономической ситуации, свидетельствует о преобладании положительных черт, а потому является основанием для экономической целесообразности расширения масштабов такой деятельности в стране. Государство должно стимулировать процесс создания и развития подобных форм бизнеса.

Если сущность такого предпринимательства анализировать комплексно, рассматривая все выполняемые им функции (особенно новаторскую, организационную, хозяйственную, социальную), то роль малых предприятий неоднозначная.

Так, в зарубежной практике выделяют огромное значение венчурного бизнеса и малых инновационных предприятий. Роль их в реализации новаторской функции (содействии процесса продуцирования новых идей) чрезвычайно важна. Но в России пока только в крупных мегаполисах и наукоградах это становится важно и отмечено в мерах инновационной политики данных регионов [4].

Таблица 1 – Преимущества и недостатки развития малых предприятий в России [3, с.76]

Преимущества	Недостатки
1) гибкость и мобильность в управлении и организации производства; 2) полное использование рабочей силы и оборудование, меньший уровень запасов (тогда как на крупных предприятиях остаются незагруженными в среднем 75% производственных мощностей); 3) относительно небольшой капитал для создания таких предприятий; 4) возможность уменьшения расходов производства за счет узкой специализации, экономии на управленческих расходах и др.; 5) большое значение в формировании среднего класса населения; 6) создание конкурентной среды как важной движущей силы экономического прогресса; 7) формирование предпринимательства как фактора социально-экономического прогресса.	1) низшая производительность работы (в большинстве случаев) сравнительно с крупными предприятиями; 2) неспособность внедрять важные капиталоемкие достижения науки и техники в производство; 3) ограниченная возможность повышать квалификационный уровень нанимаемых работников; 4) значительные трудности с финансированием, получением кредитов, недостаточность оборотных средств, задолженность; 5) отсутствие профсоюзов, прав в управлении производством.

Большое значение малых предприятий в процессе реализации хозяйственной функции предпринимательства и социальной функции. Поэтому во многих регионах России наряду с прямыми и косвенными методами воздействия на субъекты рыночной экономики используют такие территориальные формы поддержки, как инкубаторы бизнеса для создания

благоприятных условий начинающим малым предприятиям [4].

И имеют значение малые предприятия в реализации личностной функции предпринимательства (т.е. самореализации собственной цели предпринимателя, получении им удовлетворение от своей деятельности).

Таким образом, чтобы усилить положительные и ослабить отрицательные стороны деятельности предприятий, необходимая всесторонняя поддержка государством их деятельности. Поэтому еще больше надо обратить внимание на меры стимулирования деятельности всех субъектов рыночной экономики, уделив значительное внимание и малому бизнесу.

Использованные источники:

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ: Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ
2. Новицкий Н.И. Основы менеджмента: Организация и планирование производства. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 208с.
3. Лапуста М.Г. Предпринимательство. Учебник /М. Г. Лапуста - М.: ИНФРА-М, 2007. – 520с.
4. Шиян Е.И. О проблемах реализации инновационных проектов на промышленных предприятиях/ «Актуальные проблемы экономики и управления на предприятиях машиностроения, нефтяной и газовой промышленности в условиях инновационно-ориентированной экономики»: Мат. 3 международной науч.-практ. конференции. - Пермь: Издательство Пермского национального исследовательского политехнического университета, 2013. – С. 684-686.

*Шиян Е.И., к.э.н.
доцент*

*Шульгина М.В.
студент*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
Новосибирский государственный архитектурно-строительный
университет (Систрин)
Россия, г. Новосибирск*

АНАЛИЗ РЫНКА РЕМОНТНО-СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ И ДИЗАЙНА ИНТЕРЬЕРА

В настоящий момент каждый человек понимает, что ремонт квартиры – это основа его последующего комфорта и уюта. Сейчас актуально делать профессиональный ремонт и красивый дизайн интерьера. И есть множество причин, например, создание комфортных условий для труда и отдыха, приобретение нового жилья, надоевший старый интерьер или желание удивлять и производить впечатление.

Отечественный рынок ремонтных услуг считается одним из самых

непрозрачных. Многие присутствующие на нем компании даже не имеют лицензии на подобную деятельность. Те, что обладают необходимым разрешением, тоже зачастую работают по различным «теневым» схемам. Бороться с этим негативным для государства явлением очень сложно, но таково положение дел.

Приведем некоторые данные о сегментировании рынка ремонтно-строительных услуг, затронув преимущественно географические и психологические факторы рынка потребителей.

За последние 12 месяцев какие-либо ремонтно-строительные работы производило 32,3 % россиян. Причем, больше всего таких людей среди населения Северо-Западного района (39,7 %) и Западной Сибири (37,5 %), а меньше всего – в Центрально-Черноземном районе (лишь 17,3 %), на Дальнем Востоке (21,1 %) и в Волго-Вятском районе (27,9 %) [1].

При этом большинство людей (48,5 %), стремящихся обновить свое место жительства, занимаются лишь косметическим ремонтом квартиры, 40,3 % производят выборочный ремонт и только 9,7 % – капитальный. Правда, еще 4,4 % вообще строят новую дачу или коттедж [1].

Косметическим ремонтом занимаются в основном жители Восточной Сибири (61 %) и Дальнего Востока (56,6 %). Капитального ремонта не боятся в Центрально-Черноземном районе (16,4 %) и опять же на Дальнем Востоке (13,2 %). Зато на Дальнем Востоке почти никто не строит дач (1%), в отличие от Урала, где доля людей, решивших обзавестись отдельным домиком, максимальна – целых 5,6 % [2].

Россияне в большинстве случаев предпочитают делать работу самостоятельно, нежели обращаться за помощью к специалистам. Ремонт в данном случае не является исключением: 79,9 % людей, затеявших это нервное мероприятие, производили его собственными силами, 14,9 % все же нанимали рабочих, но только для отдельных видов работ, 13,9 % прибегали к помощи друзей и знакомых и лишь 3,2 % нанимали строительную бригаду для комплекса работ [2].

Интересно отметить, что доля людей, действующих по принципу «сделай сам», является наибольшей в Западной Сибири (85,8 %) и на Урале (85 %), а наименьшей (хотя и не сильно отстающей от общероссийских показателей) – в Центрально-Черноземном районе (77 %) [2].

В основном россияне пользуются отечественными материалами (91%) и в значительно меньшей степени – импортными (36,7 %). Сейчас отмечают рост цен на строительные и отделочные материалы, по отдельным позициям подорожание составило до 50 – 70 %. Рост цен начался в конце декабря, относительно ноября цены выросли на 30 – 50 %. Основное изменение в цене претерпели товары, закупаемые в Европе. На втором месте по росту цен — товары из Китая. Из-за роста курса доллара многие поставщики или снизили объем поставок, или приостановили их. В итоге около трети товаров

из прежнего ассортимента нет на полках. Так, резко сократился выбор акриловых ванн, межкомнатных дверей и ламината в нижнем ценовом сегменте. В основном дорожают импортные товары, больших запасов которых не было: некоторые модели дрелей, например, подорожали более чем на 53 %, душевые кабины, радиаторы — до 70 % [4].

Вполне очевидно, что готовность проводить ремонт в своем доме, напрямую, зависит от материального состояния владельца. Статистика отражает данную зависимость: среди состоятельных людей 48,1 % занимались переустройством своих квартир, среди граждан, имеющих средний достаток, уже ощутимо меньше — 38,4 %, минимальными же являются доли для малоимущих и бедных людей — 29,1 % и 21,7 % соответственно [3].

Необходимо также отметить такую особенность рынка ремонтных работ, как практически полное отсутствие общеизвестных брендов исполнителей. Да, многие фирмы очень популярны ввиду хорошей репутации, однако трудно назвать даже такие, которые были бы всеми узнаваемы в своем городе, а тем более в общероссийском масштабе. Этот факт легко объясняется непрозрачностью отрасли, а конкретно нежеланием организаций привлекать к себе лишнее внимание со стороны государства.

Немаловажно и то, что ежегодно растет процент монолитных домов, ремонт в которых обходится значительно дороже, чем в панельных. Квартиры, расположенные в таких зданиях, обычно не имеют даже перегородок и разводок под сантехнику. Поэтому больше требуется услуг дизайнера для состоятельных собственников недвижимости. В общем, поле деятельности для ремонтно-строительных фирм по-прежнему остается обширным. Другой вопрос, как поведут себя в непростой экономической ситуации заказчики.

Инфляция в России с 1 по 12 января 2015 года составила 0,8 %. В прошлом году инфляция с начала января на эту дату составила 0,3 %, а в целом за январь - 0,6 %. Исходя из величины инфляции за весь 2014 год в 11,4 %, получается, что в годовом выражении с 1 по 12 января инфляция составила 11,9 % [5]. Невзирая на спад экономики в ближайшие годы, рынок ремонтных работ не должен слишком упасть. Главная причина подобного оптимизма — правительству в любом случае нужно будет продолжать поддерживать объемы жилищного строительства, а значит, количество новостроек, если и уменьшится, то не слишком катастрофично.

Анализ рынка ремонтно-строительных услуг выявил, что с ростом доходов люди все чаще обращаются за услугами по ремонту к помощи третьих лиц, а не проводят его сами. Потребители используют больше качественных материалов для отделки, привлекают дизайнеров. И сейчас хоть и идёт спад спроса на ремонтно-строительные услуги в связи с неустойчивой экономикой, но этот сегмент рынка остаётся прибыльным и неудовлетворенным.

Использованные источники:

1. Рынок ремонтных услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://kbtm.ru/remont/interer – i – dekor – kvartiry/vazhnost – interera.html](http://kbtm.ru/remont/interer-i-dekor-kvartiry/vazhnost-interera.html). – Загл. с экрана.
2. Галкин Б.Н. Строить - не ломать. Статистический обзор рынка ремонтных работ // Профиль. - 2012. - № 17. - С. 646-655.
3. Строительство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/. – Загл. с экрана.
4. НГС.НОВОСТИ: Товары для ремонта подорожали на 50 % (23.01.2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.ngs.ru/more/2049382/>. – Загл. с экрана.
5. Росстат: инфляция продолжает увеличиваться [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.newsru.com/finance/14jan2015/ruinfltnjan.html> – Загл. с экрана.

*Шлыкова М.А.
студент 3 курса
НИУ ВШЭ
Россия, г. Пермь*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬСТВА

Организация строительства

Возведение всякого объекта, независимо от его характеристик, ведется по конкретным правилам и стандартам. Прежде чем приступить непосредственно к делу, разрабатывается проект организации строительства. Этот самостоятельный документ нельзя путать с комплектом рабочей документации. На базе данной разработки определяется очередь работ. К примеру, если строительство завода намечено на участке, который находится на большом удалении от города и коммуникаций, то в первую очередь необходимо проложить туда дорогу, смонтировать линию электропередач и огородить отведенную территорию.³⁴

По действующим в Российской Федерации нормативам проект организации строительства считается обязательной инструкцией для всех компаний и организаций, которые принимают участие в работах. В их числе, конечно, заказчик, подрядные организации и те структуры, которые проводят финансирование и материально-техническое снабжение стройки. Только после его получения и согласования со всеми упомянутыми организациями, каждый из них получает возможность начинать работы на своем участке. Чаще всего разработка проекта организации строительства выполняется генеральным подрядчиком. При необходимости он может поручить ее специализированной проектной организации.

На основании этого документа разрабатывается проект производства

³⁴ Н.И. Монахов. Справочник строителя. Справочное пособие заказчика-застройщика. М., Стройиздат, 2011 г.

работ в строительстве. Если общим документом предписана последовательность возведения объектов на всей стройплощадке, то план производства работ создается для каждого конкретного строения. К примеру, в структуре строящегося предприятия имеется котельная, очистные сооружения и азотно-кислородная станция. В какой последовательности они будут возводиться определено общим планом строительства. А вот в какие сроки и с использованием каких технологий будет строиться каждый из них, сказано уже в проекте производства работ.

Проект организации строительства включает в себя два главных раздела: 1-й – это строительный генеральный план; 2-й – календарный план выполнения работ. На основании стройгенплана вся площадка разбивается на конкретные участки. Поскольку стройка всегда связана с большим объемом материалов, механизмов и конструкций, их нужно где-то разместить. Место для временного хранения металлоконструкций нельзя организовывать там, где через неделю начнутся работы. Только из этого простого примера можно сделать вывод, что качественно выполненный документ обеспечивает ритмичную работу на всей стройке.

Если не решить поставленную задачу, то календарный план будет корректироваться и постоянно нарушаться. А ведь на основе календарного плана ведется распределение ресурсов и механизмов между строящимися объектами. Из всего сказанного, очевидно, что для ритмичной и планомерной работы на площадке необходимо, чтобы проект организации строительства разрабатывался с учетом всех технологических и организационных особенностей. Выполнить его способны специалисты, обладающие необходимым опытом работы именно в строительном бизнесе.

Организация строительства - это комплекс взаимоувязанных мероприятий, включающий в себя:³⁵

1. Систему подготовки к проведению работ различных видов.
2. Определение и обеспечение выполнения общего порядка осуществления работ, их очередности и контрольных сроков завершения.
3. Обеспечение объекта строительства всеми требующимися для бесперебойной работы видами ресурсов. Наличие их позволяет осуществлять строительные работы в нужном темпе и с высоким качеством.

Тематика вопросов, которую объединяет словосочетание «организация строительства», чрезвычайно широка. Если попытаться сделать это весьма крупными мазками, то речь здесь должна идти о задачах, связанных с выбором места строительства, разработкой проекта возводимого объекта, выбором генподрядчика, обеспечением строительства, контролем качества выполнения работ.

Организация строительства - это комплекс мероприятий, выполнение

³⁵ .Н. Цай, П.Г. Грабовый, В.А. Большаков и др. Организация строительного производства. Изд. Ассоциации строительных ВУЗов; М., 2009 г.

которых обеспечивает достижение требуемого результата. Им является ввод возводимого объекта в эксплуатацию в установленные сроки с ожидаемым качеством.

Организация строительства подразумевает обеспечение целенаправленных технологических, технических и организационных решений, а также мероприятий, обеспечивающих выполнение обязательств по подписанным контрактам на возведение объектов. То есть введение их в эксплуатацию в оговоренные сроки и с заданным качеством при соблюдении экономических, производственно-хозяйственных и иных интересов участников указанного строительства. К ним относятся:

- Заказчики.
- Проектировщики.
- Организации строительно-монтажные, подрядные.
- Поставщики.
- Транспортники.
- Организации, занимающиеся научно-исследовательскими разработками.

Методы организации строительства, используемые в практике, являются составными частями процесса строительства, производимого по поточному методу, когда общий технологический процесс принято делить на соответствующие этапы (возведение фундамента, устройство стен и т. п.), выполнение которых поручается разным бригадам. В указанных случаях работы на объекте начинаются немедленно после завершения на предыдущей застройке, чем достигается непрерывный цикл выполнения работ. Основными методами являются:³⁶

- метод организации, именуемый поточным;
- циклы строительства объектов;
- выполнение работ, относимых к строительно-монтажным, согласно ранее составленному сетевому графику.

Основы организации строительства (базовые элементы):

- Проектирование организации работ по строительству объекта, включающее в себя совокупность производственных процессов, которые осуществляются на строительной площадке. Оно состоит из двух базовых подсистем: собственно технологии процесса строительства и организации указанного производства. Каждая из данных подсистем имеет собственные научные основы и собственную сущность.

- Проектирование производства указанных работ.
- Внедрение так называемого поточного метода.

Организация строительства держится на научных основах и сущности изысканий и представительного проектирования. Она определяет взаимосвязь процессов строительства в пространстве и времени,

³⁶ Л.Г. Дикман. Справочник строителя. Организация строительства. М., Стройиздат, 2011 г.

оперативного управления и планирования собственно производством.

Организация строительства во многом зависит от качества прогнозирования его инвестиционной активности. Ряд факторов и отсутствие стабильности условий, сформировавших динамику ее компонентов, усложняют процесс установления адекватной математической функции, описывающей тенденцию развития показателей инвестиционной активности предприятия строительной отрасли.

Организация строительства на основе среднесрочного и долгосрочного прогнозирования показателей инвестиционной деятельности предприятий представляется возможным на основе методов Холыпа - Уинтерса и Брауна.

Организация строительства и прогнозирование критического уровня инвестиционной активности предприятия выявляют функциональную зависимость рыночной стоимости субъекта хозяйствования от уровня его инвестиционной активности. Наличие данной зависимости свидетельствует о том, что наиболее весомым фактором, обуславливающим рост либо снижение стоимости предприятия, является повышение либо снижение активности его инвестиционной деятельности, и, соответственно, такой показатель, как организация производства на предприятиях отрасли. В свою очередь снижение стоимости предприятия предполагает потерю им конкурентного преимущества на рынке, падение эффективности его деятельности и ее сокращение, т.е. достижение предприятием финансово-кризисного состояния, а в некоторых случаях и утраты целесообразности ведения производственно-хозяйственной деятельности. Здесь организация производства на предприятиях отрасли предполагает особую значимость прогнозирования, позволяющего предвидеть количественные изменения показателей инвестиционной деятельности - индекса активности - и ее структурных показателей и дающее возможность в процессе планирования перспективной деятельности определить мероприятия по избежанию либо предотвращению нежелательной динамики активности инвестдеятельности субъекта хозяйствования, а вместе с тем и изменения его рыночной стоимости.

Необходимым этапом прогнозирования инвестиционной активности является определение критического уровня (порогового значения) его инвестиционной активности (структурных показателей), при достижении которого наблюдаются качественные изменения рыночной стоимости субъекта хозяйствования, происходящие при переходе предприятия как системы к иной траектории развития. Такой переход сопровождается нарушениями в системе либо ее разрушением, т.е. утратой устойчивости. Неустойчивость динамических систем является предметом исследования теории катастроф.

Ввиду выявленной нами прямой зависимости инвестиционной активности предприятия от стоимости его активов, актуальным становится вопрос управления инвестиционной активностью с целью ее повышения.

Проведенный корреляционно-регрессионный анализ показал, что индекс инвестиционной активности, являющийся важнейшей характеристикой инвестиционной активности предприятия, наиболее тесно связан с качественными параметрами ведения инвестиционной деятельности, такими как инвестиционный менеджмент, качество персонала, уровень креативности инвестиционных проектов и технологий их реализации. Кроме того, организация производства на предприятиях отрасли в таких условиях увеличивает значение качества прогноза, посредством которого можно осуществлять эффективное управление не только на уровне текущего технологического развития, но и на уровне стратегического планирования, имея ввиду возможности по выходу на зарубежные рынки строительных услуг. распланировать и проанализировать затраты как исполнителя так и заказчика.³⁷

Сметы различаются по своему назначению. Так, например, смета, охватывающая весь комплекс работ, называется сводной, а при составлении на каждый этап отдельной документации (капитальное строительство, отделочные работы внутри помещения, монтаж отопления и канализации и т. д.) смета будет носить название объектной или локальной.

В настоящее время локальные сметы – это далеко не обязательное условие при заключении договоров на выполнение работ. Но, как правило, заказчик требует от исполнителя предоставления смет для ознакомления. Ведь никому не хочется переплачивать лишние деньги при отсутствии информации о том, на что именно расходуются финансы.

Основаниями для составления локальных смет являются:

- проекты на строительство, рабочие чертежи;
- объемы работ, отраженные в ведомостях объемов работ;
- сметные нормативы и расценки на отдельные виды работ; наименование и количество оборудования, задействованного в работе и отраженного в рабочих документах;
- оптовые цены на мебель и оборудование для производства работ;
- действующие цены на транспортные работы.

Если в процессе строительства выявляются ранее не предусмотренные виды работ, что бывает довольно часто, то подрядчиком составляется дополнительная локальная смета. Пример такой сметы можно найти в бухгалтерии.

Стоимость строительно-монтажных работ состоит из трех основных вещей:

- Прямые затраты.
- Накладные расходы.
- Сметная прибыль.

Прямые затраты складываются из стоимости строительных

³⁷ Пособие по разработке ПОС и ППР для строительства (к СНиП 3.01.01-85*). М., 2010 г.

материалов, заработной платы рабочих и затрат на эксплуатацию оборудования, используемого для производства работ.

Использованные источники:

1. Технический регламент о безопасности зданий и сооружений. Федеральный закон от 30.12.2009 г. № 384-ФЗ в редакции Федерального закона от 02.07.2013 N 185-ФЗ
2. Технический регламент Таможенного союза «Безопасность лифтов» ТР ТС 011/2011 Утвержден Решением Комиссии Таможенного союза от 18.10.2011 г. № 824, (в ред. решения Комиссии Таможенного союза от 09.12.2011 N 884, решений Коллегии Евразийской экономической комиссии от 23.08.2012 N 140, от 04.12.2012 N 249)
3. Технический регламент о требованиях пожарной безопасности. Федеральный закон от 22.07.2008 г. № 123-ФЗ. В редакции Федерального закона от 10.07.2012 г. № 117-ФЗ, от 02.07.2013 г. № 185-ФЗ, № от 23.06.2014 № 160-ФЗ
4. Технический регламент «О требованиях к выбросам автомобильной техникой, выпускаемой в обращение на территории Российской Федерации, вредных (загрязняющих) веществ». Утвержден постановлением Правительства РФ от 12.10.2005 г. № 609. В редакции постановлений Правительства РФ от 27.11.2006 г. № 718, от 26.11.2009 г. № 956, от 08.12.2010 г. № 1002, от 20.01.2012 г. № 2.

*Шляхтина Ю.А.
студент 3к, э/ф
Нуретдинова Ю.В., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО «Ульяновская
ГСХА им. П. А. Столыпина»
Россия, г. Ульяновск*

**ПРОИЗВОДСТВО ПОДСОЛНЕЧНИКА РОССИИ В СИСТЕМЕ
CLEARFIELD**

Ключевые слова: Производство подсолнечника, посевные площади, валовые сборы, средняя урожайность подсолнечника, система Clearfield

Аннотация: В данной статье рассматривается как происходит производство подсолнечника в России в системе Clearfield

Внешний Российский рынок семян подсолнечника и подсолнечного масла в последние годы характеризуется существенным повышением валовых сборов семян подсолнечника, который вызван как увеличением посевных площадей, но так же и повышением урожайности; увеличением производства подсолнечного масла; значительным ростом экспорта подсолнечного масла, так же значительным сокращением его импорта.

Однако объем рынка подсолнечника, имел динамику к росту не только

на внешнем рынке, но и на внутреннем, которое было спровоцировано увеличением потребления продуктов его переработки, прежде всего это наблюдается в пищевой промышленности: подсолнечное масло, майонезы, мягкие маргарины (имитации молочных продуктов).

Лидирующие позиции подсолнечник занимает уже на протяжении некоторого периода времени, а именно на протяжении 2012-2013 годов, занимая второе место по экспорту подсолнечного масла. Независимо от рекордного урожая в 2013 году и экспорт России, цена сельхозпроизводителей семян подсолнечника, осталась на прежнем уровне, имея тенденцию к снижению цены на подсолнечное масло. [3]

Однако в 2014 году российский рынок подсолнечника характеризуется снижением посевных площадей по отношению к 2013 г.



Рисунок 1.- Динамика посевных площадей подсолнечника России в период 2005-2014 гг.

По данным рисунка 1, видно что **сокращение размеров посевных площадей** в 2014 году по отношению к 2013 году составило 5,0%. Это в первую очередь вызвано значительным снижением мировых цен на семена подсолнечника, подсолнечное масло и подсолнечный шрот.

С уменьшением посевных площадей подсолнечника, Уменьшился и валовый сбор подсолнечника в России. Динамику валового сбора подсолнечника в России в период с 2005-2014 годы, отобразим на рисунке 2.



Рисунок 2.- Динамика валового сбора подсолнечника России в период 2005-2014 гг.

По данным рисунка 2, видно что сокращение валового сбора подсолнечника в России в 2014 году по отношению к 2013г произошло на 19,9%. Это произошло не только вследствие сокращения посевных площадей, но и ряда других факторов, таких как: материально-техническое обеспечение, природные условия, внесение гербицидов, снижения урожайности.

Урожайность – это наиболее важный показатель, который отражает уровень интенсификации сельскохозяйственного производства. [1] Очевидно, что от правильного планирования и прогнозирования уровня урожайности сельскохозяйственных культур во многом зависит качество планового экономического уровня. Рассчитаем среднюю урожайность подсолнечника в России в динамике 2005-2014 годов, и представим данные в таблице 1.

Таблица 1.- Средняя урожайность подсолнечника в России в период с 2005-2014гг.

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Посевные площади, тыс.га	5568	6155	5326	6199	6196	7153	7614	6529	7266	6903
Валовый сбор, млн. тонн	6,47	6,74	5,67	7,35	6,45	6,34	9,7	7,99	10,2	8,17
Средняя урожайность, ц/га	11,62	10,95	10,65	11,86	10,41	8,86	12,74	12,24	14,04	11,84

Анализируя данные таблицы 1, можно сделать вывод о том, что снижение валового сбора подсолнечника в 2014г. по отношению к 2013г, произошло за счет снижения средней урожайности подсолнечника на 2,2ц/га или 16,3% в данном периоде, что объясняется нарушением технологии возделывания подсолнечника, в частности недостатком высокоурожайных гибридов и отсутствием эффективной борьбы с сорными растениями.

На сегодняшний день для защиты посевов подсолнечника от сорняков применяется большое количество различных почвенных гербицидов и граминицидов. Однако, эффективность их применения зависит от наличия влаги в почве, к тому же они подавляют только однолетние сорняки, а так же позволяет контролировать только злаковые сорные растения.[2]

Одной из более эффективных групп гербицидов являются имидазолиноны. Однако их использование при посеве подсолнечника было невозможным из-за высокой восприимчивости этой культуры к имидазолинонам, однако была найдена популяция дикорастущего подсолнечника, которая обладала спонтанно возникшей устойчивостью к гербицидам имидазолинонового ряда. Затем, данный признак путем скрещивая стал применяться и к культурным растениям подсолнечника. Таким образом и возникла производственная система Clearfield, которая практикуется в мировом производстве семян подсолнечника с 2003 года, в

России с 2008 года.[3]

Производственная система Clearfield – это уникальнейшая комбинация гербицида Евро-Лайтнинг и высокоурожайных гибридов подсолнечника, которые устойчивы к данному гербициду. Однако гербицид Евро-Лайтнинг имеет системное действие на однолетние и многолетние двудольные и злаковые сорняки, в т.ч. на амброзию, осоты, а также заразиху.[2]

Евро-Лайтнинг в производственной системе – это первая уникальнейшая возможность полного уничтожения широкого спектра сорняков с помощью послевсходовой обработки гербицидом с гибкими сроками применения

Устойчивые к гербициду Евро-Лайтнинг гибриды подсолнечника, которые широко используются в системе Clearfield, были получены традиционным способом селекции, без применения генной инженерии (нетрансгенные).[1]

К преимуществам гербицида Евро-Лайтнинг на подсолнечнике в системе Clearfield, которые позволяют увеличивать урожайность семян подсолнечника:

- Единственный послевсходовый гербицид на этой культуре с широким спектром действия;
- одна обработка на весь вегетационный период, которая исключает междурядную обработку почвы;
- может использоваться в системах с минимальной и нулевой обработкой почвы;
- подавляет и уничтожает злаковые и двудольные сорняки, в том числе наиболее проблемные, а также заразиху;
- простота и гибкость в сроках применения;
- начинает свое действие через листья и корни;
- использование в севооборотах с высокой степенью засоренности для контроля наиболее злостных и трудноискоренимых сорняков.

Использованные источники:

1. [Электронный ресурс]. URL: [https:// http://ab-centre.ru](https://ab-centre.ru)
2. [Электронный ресурс]. URL: [http:// http://www.mnagor.com/articles/20/](http://www.mnagor.com/articles/20/)
3. [Электронный ресурс]. URL: [http:// agrosev.narod.ru/page149itemid3145number104.htm](http://agrosev.narod.ru/page149itemid3145number104.htm)

Шонина С.В.
студент 4го курса
БГАУ
Россия, г. Уфа

АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ООО «АВТОТЕХСЕРВИС»

В процессе хозяйственной деятельности у предприятий и организаций возникают договорные отношения с различными юридическими и физическими лицами при осуществлении товарных операций, выполнении работ и оказании услуг. Дебиторская и кредиторская задолженность весьма существенно влияет на финансовое положение, использование денежных средств в обороте, величину прибыли, фактически полученной в отчетном периоде. Можно иметь потенциально хорошие финансовые результаты от продажи продукции, товаров, услуг, операционные и внереализованные доходы, но многое потерять при существенном росте дебиторской задолженности. Именно поэтому в настоящее время большое внимание уделяется анализу дебиторской и кредиторской задолженности, в особенности анализу их формирования, состава и структуры, качества, динамики и интенсивности увеличения или уменьшения задолженностей [1].

Оценка дебиторской задолженности начинается с изучения ее состава и структуры.

Т

Состав дебиторской задолженности	2011 г.		2012 г.		2013 г.		2013 г. к 2011 г.	
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	тыс.р. уб. +/-	в %
Покупатели и заказчики	410	41	1186	45	532	51	122	129
Прочие	589	59	1450	55	511	49	-78	86
Итого	999	100	2636	100	1043	100	44,43	104

Таблица 1
Состав и структура дебиторской

ой задолженности ООО «Автотехсервис» за 2011 г.-2013 г.

За период с 2011 г. по 2013 г. наблюдается изменение в структуре дебиторской задолженности. Задолженность покупателей и заказчиков увеличилась на 122 тыс. руб. или на 29 % . Уменьшение произошло в составе прочей дебиторской задолженности, а именно на 14%, что произошло за счет частичного погашения долга.

Далее проведем анализ оборачиваемости дебиторской задолженности в ООО «Автотехсервис».

Таблица 2 Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Автотехсервис» за 2011-2013 г.

Показатели	2011 г.	2012г.	2013г.	2013 г. к 2011 г. (+/-)
Коэффициент оборачиваемости	25,68	16,26	18,87	-6,81
Период погашения	14,02	22,14	19,08	5,06
Доля дебиторской задолженности в общем объеме активов	5	13	4	-1

Рост коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности означает сокращение продаж в кредит, что мы наблюдаем в 2013 г. а вот в 2012 г. коэффициент оборачиваемости сократился, что свидетельствует о проблемах с погашением покупателями их задолженности. Период погашения показывает средний, сложившийся за период, срок расчета покупателей с предприятием. Чем более продолжителен период погашения, тем выше риск непогашения дебиторской задолженности. Период погашения в 2013г. составляет 19 , это означает что риск непогашения дебиторской задолженности невелик. Доля дебиторской задолженности в общем объеме активов на 2013 г. составляет 4%, это говорит о том, что мобильна структура оборотных активов.

Одним из важнейших показателей, характеризующим качество управления дебиторской задолженностью в организации, является коэффициент ее оборачиваемости. Рассмотрим влияние выручки от продаж и средней дебиторской задолженности на изменение величины коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности. Для проведения анализа необходимо использовать таблицу 3.

Таблица 3 Влияние факторов на изменение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности в ООО «Автотехсервис» за 2012-2013 г.

Показатели	Условные обозначения	2012 г.	2013 г.	2013 г. к 2011 г. (+/-)
Выручка от продаж, тыс. руб.	В	29554	34710	5156
Средняя дебиторская задолженности, тыс. руб.	ДЗ	1817,50	1839,50	22,00

Коэффициент оборачиваемости ДЗ	КО	16,2	18,8	2,6

Из данной таблицы 3 следует, что оборачиваемость дебиторской задолженности составляла 16,26. На 2013 год она увеличилась по сравнению с 2012 г. на 2,61 и составила 18,67. Что бы определить влияние факторов на показатель оборачиваемости дебиторской задолженности, проведем факторный анализ с помощью метода цепных подстановок:

$$КО_0 = \frac{B_0}{ДЗ_0} = \frac{29554}{1817,5} = 16,2 ; (1)$$

$$КО_y = \frac{B_1}{ДЗ_0} = \frac{34710}{1817,5} = 19,1 ; (2)$$

$$К_1 = \frac{B_1}{ДЗ_1} = \frac{34710}{1839,5} = 18,8 ; (3)$$

$$\Delta КО_B = 19,1 - 16,2 = 2,9 ; (4)$$

$$\Delta КО_{ДЗ} = 18,8 - 19,1 = -0,3 ; (5)$$

$$\Delta КО = 2,9 - 0,3 = 2,6 ; (6)$$

Исходя из произведенных расчетов, можно сделать следующие выводы. Коэффициент оборачиваемости в отчетном году увеличился по сравнению с 2012 г. на 2,6 оборота, в том числе увеличение выручки привело в увеличению коэффициента оборачиваемости на 2,9 оборота, а увеличение дебиторской задолженности привело к снижению коэффициента оборачиваемости на 0,3 оборота.

Анализ дебиторской задолженности ООО «Автотехсервис» показал, что за отчетный период величина дебиторской задолженности уменьшилась и это связано с тем, что контроль дебиторской задолженности в организации производится еженедельно, а продажа запчастей и услуг предоставляется только при 100 % предоплате.

Использованные источники:

1. Гирфанова И.Н., Султанова Г.Ю. Методические аспекты анализа дебиторской задолженности сельскохозяйственных организаций.// Экономика и предпринимательство [Электронный ресурс] / URL: <http://elibrary.ru/> (дата обращения : 10.12.2014)
2. Кесян С.В. Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Аспект» // Экономические науки . -2014. С.- 92-96

Шпилько И.В.

**Брянский Государственный Университет
филиал в г. Новозыбков**

ТЕХНОЛОГИЯ ХРАНЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ

Аннотация

Человек так устроен, что он не может долго хранить большие объемы информации в собственной памяти. У некоторых людей память лучше, у других хуже, но ни у кого нет безграничной и вечной памяти. Но

человечество постоянно получает новые знания, изобретает новые устройства, машины и т.д. и, чтобы передать все свои знания следующим поколениям (детям, внукам, правнукам), требуется эти знания сохранить.

Носитель информации - это любой материальный объект, используемый для закрепления и хранения на нем информации.

Первоначально человек стал записывать сведения на песке, но дождь или волны уничтожали данные сведения. Человек стал записывать данные на земле, но и этот источник оказался не долговечным. Песок, земля – это...носители информации. Позднее человек стал хранить информацию на камне.

А какие недостатки были у такого носителя информации? (Чтобы получить необходимые сведения, человек вынужден был совершать большой путь, достаточно трудный и утомительный, к этим сооружениям. Чтобы переместить данный носитель информации на другое место, требовалось достаточно много усилий, так как камень очень тяжелый и неудобен для транспортировки).

И тогда камень сменил более легкий носитель - глиняная дощечка. На сырую глиняную поверхность твердой палочкой наносили сведения. Воспользоваться данным носителем можно было лишь после высыхания. Но глина оказалась очень хрупким носителем и также не пригодной для транспортировки. Человек стал задумываться о том, как создать такой носитель информации, чтобы он был: легким, долговечным, компактным, удобным для нанесения записей.

Примерно в III веке до н.э. в Египте разработали технологию изготовления тонкого листа из стеблей высокого тростника (папируса), росшего по берегам Нила. Стебли папируса разрезали на длинные узкие полоски, раскладывали их в один ряд в продольном направлении. Сверху укладывали второй слой полосок папируса, но уже в поперечном направлении и прижимали их плоским камнем. Слои склеивались между собой благодаря клейкому соку тростника. Высохший материал по своему свойству напоминал бумагу, только назывался он также папирусом.

Многие века письменные документы составлялись на пергаментных свитках. Их делали из кожи животных, определенным образом выделявали и растягивали так, чтобы получились тонкие листы.

Во II веке нашей эры в Китае изобрели технологию изготовления бумаги. Правда данную технологию хранили в секрете и до Европы бумага «дошла» только в XI веке, а до Руси - в XVI веке.

Свойства бумаги как носителя информации поистине уникальны: во-первых, она была дешевле пергамента или папируса, поскольку вырабатывалась из тряпья и древесины; во-вторых, тонкая бумага достаточно прочна и долговечна; в-третьих, бумага удобна для написания текста или нанесения рисунка.

В современном обществе можно выделить три основных вида

носителей информации: бумажный, магнитный, оптический.

Запоминающие устройства, или память компьютера делятся на три группы:

1. Оперативная память, оперативное запоминающее устройство (ОЗУ — RAM);

2. Постоянная память, постоянное запоминающее устройство (ПЗУ — ROM); 3. Внешняя память, внешнее запоминающее устройство (ВЗУ) (винчестеры, дискеты, компакт-диски, накопители на магнитной ленте, магнитооптические диски и т.п.).

Данные и программы обычно хранятся на жестком диске. Программы, которые запускается на выполнение или документы, к которому обращается выполняемая программа, загружаются в оперативную память, поскольку время обращения процессора к оперативной памяти значительно меньше чем к внешнему запоминающему устройству. В постоянном запоминающем устройстве хранятся служебные данные и программы, необходимые для запуска компьютера сразу же после включения питания.

Оперативная память или RAM (Random Access Memory — память с произвольным доступом) предназначена для хранения информации, с которой работает процессор в данный момент времени. ОЗУ представляет собой микросхемы, которые установлены на небольшой плате, которая вставляется в специальный разъём на материнской плате компьютера. Данные в ОЗУ сохраняются до тех пор, пока к компьютеру подключено питание, и уничтожаются сразу же после его отключения.

Внутреннюю конструкцию ОЗУ можно представить как прямоугольную матрицу ячеек, в каждой из которых может храниться 1 бит информации. Другими словами, в каждую ячейку можно записать 1 или 0. Обмен данными между процессором и ОЗУ осуществляется по специальной шине (информационной магистрали). Операцию такого обмена называют циклом шины. Количество бит данных, которые передает или принимает процессор за один цикл шины, называют шириной шины.

ОЗУ выпускают в виде плат расширения, или модулей, которые вставляются в предназначенные для них розьёмы на материнской плате. Существуют модули конструкций SIMM (Single in-Line Memory Modules — платы с однорядным расположением микросхем памяти — устаревшие, почти не используется), DIMM (Dual In-Line Memory Modules — первоначально платы с расположением микросхем в один и два ряда) и RIMM — (Rambus In-line Memory Module).

Типы микросхем ОЗУ

Оперативная память используется в самых разных устройствах персонального компьютера — от видеокарты до лазерного принтера. Микросхемы оперативной памяти в этом случае могут принадлежать к разным модификациям, но все они относятся к типу динамической оперативной памяти (DRAM).

Микросхемы буферной или кэш-памяти, которые установлены в жестких дисках, дисководах CD-ROM и т.д., кэш первого и второго уровней, установленные на процессорах — это более быстрая (и более дорогая) статическая память (SRAM). Ёмкость этой памяти сравнительно небольшая — сотни килобайт против десятков и сотен мегабайт в DRAM, но скорость её работы в десятки раз выше.

Ячейка статической памяти (SRAM — Static RAM) представляет собой электронное устройство, которое называется триггером и может находиться в одном из двух устойчивых состояний: логического нуля и логической единицы. Состояние триггера сохраняется до тех пор, пока не исчезнет электропитание или на вход устройства не поступит сигнал, который переводит его в другое состояние.

Состояние ячейки динамической памяти (DRAM — Dynamic RAM) поддерживается зарядом конденсатора. Пока сохраняется заряд — в ячейке содержится единица, когда заряда нет — в ячейке содержится логический ноль. Поскольку заряд на конденсаторе сохраняется недолго (приблизительно несколько миллисекунд), устройство периодически перезаряжается путём считывания и перезаписи содержимого ячеек. Ячейки динамической памяти образуют матрицу, которая называется банком. Оперативная память выпускается в виде микросхем, которые собраны в специальные модули памяти. Несколько лет назад были распространены 72-контактные модули типа SIMM, которые необходимо было устанавливать в компьютер только парами (каждый модуль представлял собой половину стандартного «банка» памяти). В 1998 на рынке появились 168-контактные модули DIMM, которые можно было устанавливать по одному. При этом каждый модуль DIMM может содержать от 1 до 512 Мбайт оперативной памяти, но на практике сегодня пользуются модулями двух типов — 128 и 256 Мбайт. Объем оперативной памяти, составляющий 128 Мбайт — это минимум для современных компьютеров, которые работают под Windows 98, 2000, Me, XP, а 256 Мб и выше — оптимальная величина.

На большинстве материнских плат сегодня установлено 3 разъёма для подключения модулей оперативной памяти. Модули в эти разъёмы можно вставлять разного объёма — например, 2 по 64 Мбайт и один — 128 Мбайт. Но желательно, чтобы модули при этом имели одну и ту же скорость доступа (например, 7 нс) и были выпущены одним и тем же производителем.

Самым распространёнными носителями информации являются оптические или лазерные диски. По способу записи, лазерные диски делятся на следующие виды:

1. CD-ROM, DVD-ROM- предназначены только для чтения. Записать или удалить информацию с такого диска нельзя. К таким дискам относятся обучающие, игровые программы, электронные учебники и т.д.
2. CD-R, DVD-R-записать информацию на диск можно только один раз. После записи удалить данные нельзя.

3. CD-RW, DVD-RW- записать информацию на такой диск можно несколько раз.

И, наконец, носитель информации, который в настоящее время есть практически у каждого человека. Это флеш – карты. Создатели данного устройства настолько превзошли себя, что дизайн, оформление флеш – карт самое разнообразное.

Использованные источники:

1. Советов Б.Я. Информационная технология. М.:1994.
2. <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=446540>.

*Шумилова В.Р.
студент 3 курса
ФЭУ*

*Шаймарданова Л.Ш.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра физической культуры
Елабужский институт
Казанский (Приволжский) федеральный университет
Россия, г. Елабуга*

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ СРЕДЕ ВУЗА С ЦЕЛЬЮ ОЗДОРОВЛЕНИЯ СТУДЕНТОВ СРЕДСТВАМИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Аннотация:

Формирование здорового стиля жизни современного человека в последние годы определяется особым вниманием и изучением особенностей оздоровительных систем, основанных на неразрывной связи тела и сознания . Особенно заметно проявление интереса широкого круга людей к занятиям различными видами массового спорта и двигательной активности для отдыха и восстановления сил, для обеспечения хорошей спортивной формы и состояния здоровья.

Занятия аэробикой, шейпингом или любым другим видом физкультуры оказывают общефизиологическое воздействие на организм, повышая обмен веществ; положительно влияет на сердечнососудистую, дыхательную и пищеварительные системы, развивает силу, гибкость, быстроту, выносливость, координацию движений.

Ключевые слова:

Физическая культура, оздоровление ,социокультурная среда.

Необходимым принципом функционирования системы высшего образования является обеспечение деятельности вузов как особого социокультурного института, призванного способствовать удовлетворению интересов в профессиональном отношении. Среда вуза - часть социальной макросферы, включающая условия, необходимые для обучения и воспитания специалиста в соответствии с требованиями Федерального государственного

образовательного стандарта РФ. Социокультурная среда вуза представляет собой часть вузовской среды и направлена на удовлетворение потребностей студентов, развитию их способностей в духовном, нравственно-гуманистическом и физическом оздоровлении.

В настоящее время насчитывается около двухсот видов программ оздоровления. Условно их можно разделить на два основных направления: западное и восточное, в основе которых лежат различия менталитета людей, их идеологии, которые в целом определяют национальные особенности. Занятия аэробикой, шейпингом или любым другим видом физкультуры оказывают общефизиологическое воздействие на организм, повышая обмен веществ; положительно влияет на сердечнососудистую, дыхательную и пищеварительные системы, развивает силу, гибкость, быстроту, выносливость, координацию движений.

В широком смысле к аэробике относятся: ходьба, бег, плавание, катание на коньках, ходьба на лыжах, езда на велосипеде и другие виды двигательной активности. Выполнение общеразвивающих и танцевальных упражнений, объединенных в непрерывно выполняемый комплекс, также стимулирует работу сердечнососудистой и дыхательной систем. Это и дало основание использовать термин «аэробика» для разнообразных программ, выполняемых под музыкальное сопровождение и имеющих танцевальную направленность. Это направление оздоровительных занятий получило огромную популярность во всем мире.

Аэробика пригодна для занимающихся всех возрастов, новичкам следует помнить о необходимости постепенного увеличения аэробной нагрузки, которая должна быть умеренной. Чрезмерные нагрузки могут привести к травмам и нарушениям функций организма, а малые – не дают ожидаемого эффекта. Лучших успехов можно добиться при систематических занятиях под руководством квалифицированных тренеров, учитывающих интересы занимающихся и их возможности. Складывается ситуация, когда организм нуждается в физических упражнениях, но, будучи недогружен ими, утрачивает способность к проявлению двигательной деятельности. Именно такая ситуация наблюдается у студентов, отнесенных по состоянию здоровья к специальной медицинской группе, при этом у подавляющего большинства студентов данной категории отсутствует интерес к занятиям физической культурой. Установлено, что для педагога, работающего с такими студентами, отсутствуют обоснованные практические рекомендации, позволяющие целенаправленно развивать двигательную функцию с оздоровительной целью и формировать у занимающихся устойчивый интерес к таким занятиям. Как правило, преподаватели специальных медицинских групп работают по кратким авторским рекомендациям, используют указания Министерства образования РФ, а также программы ЛФК, разработанные лечебно-физкультурными диспансерами. Типовой программы для специальных медицинских групп высших учебных заведений

в доступной для нас литературе не обнаружено, отсутствует федеральная программа, которая предусматривала бы дифференциацию характера упражнений и нагрузок, предлагаемых для студентов с различными заболеваниями. При этом установлено, что в последние годы количество студентов, имеющих отклонения в состоянии здоровья, освобождённых от занятий или отнесенных по состоянию здоровья к подготовительной (ПГ) или специальной медицинской группе (СМГ) не снижается. Так осуществлённый анализ состояния здоровья студентов за последние 2 года позволил установить, что доля первокурсников занимающихся в СМГ остаётся стабильно высокое (табл.1).

Таблица 1.

Результаты анализа состояния здоровья студентов первого курса

Год	2013	2014
СМГ%	72,9	67,6
ПГ%	9,5	16,3
Освобождённые%	15,3	13,2
% с отклонениями в здоровье	2,3	2,9

Таким образом, адаптация данной группы студентов к интеллектуальным, физическим и нервным нагрузкам становится актуальной проблемой, требующей своего решения на протяжении всех лет профессиональной подготовки в вузе. В инновационной технологии было учтено, что основной акцент на занятиях по физической культуре студентов СМГ должен быть сделан на стойкой мотивации к занятиям физическими упражнениями, динамике развития их физических возможностей, на стимуляцию к дальнейшим занятиям физической культурой. Важно, чтобы процесс коррекции физической подготовленности студентов СМГ стал личностно значимым, формировал осознанное отношение к своему здоровью. В связи с этим в основу программы по физическому воспитанию студентов СМГ может лежать технология корригирующей направленности, которая предполагает применение разнообразных нетрадиционных средств гимнастики. Данный подход позволит проводить занятия более вариативно, что поспособствует повышению интереса к предмету.

Использование на занятиях со студентами СМГ альтернативной программы по физическому воспитанию с применением упражнений фитнес-аэробики, могут быть получены следующие результаты:

- улучшение координации движений;
- стабилизация поясничного отдела позвоночника;
- укрепление мышц живота, мускулатуры тазового дна;
- улучшение подвижности суставов, увеличение мышечной силы;
- увеличение физической и психической выносливости;
- повышение интереса к занятиям по физическому воспитанию.

Таким образом, основной акцент в технологии физического

воспитания студентов специальных медицинских групп должен быть сделан на формировании стойкой мотивации к занятиям физическими упражнениями, положительной динамике развития их физических возможностей и стимуляцию к дальнейшим занятиям физической культурой.

В основе программы по физическому воспитанию для студентов специальных медицинских групп должна лежать технология корректирующей направленности, которая позволяет применять безопасные и разнообразные нетрадиционные средств гимнастики.

Использованные источники:

1. Соловьев В. Н. Оздоровительные технологии и социальные проблемы в физическом воспитании студентов : Учебно-методическое пособие. / В. Н. Соловьев. – Ижевск: УдГУ, 2005.
2. Адольф В. А., Ильина Н. Ф. Инновационная деятельность педагога в процессе его профессионального становления. / Монография. – Красноярск: Поликом, 2007.

*Шутько Г.Н., к.э.н.
доцент*

*Зиангирова А. Р.
студент 4го курса
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Под ликвидностью понимается возможность предприятия покрыть свои платежные обязательства за счет собственных средств (перевод активов в денежную наличность) и за счет привлечения заемных средств со стороны.

Управление в менеджменте – это процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы обеспечить эффективную работу организации [2].

Управление ликвидностью в организации – это размещение средств организации таким образом, чтобы можно было достаточно быстро превратить активы в денежные средства и расплатиться по текущим обязательствам [3].

Основными путями улучшения ликвидности организации можно назвать:

- грамотное перераспределение оборотных средства организации (это поможет увеличить запас ликвидных денежных средств и уменьшить величину неликвидных производственных запасов);
- понижение дебиторской задолженности;
- уменьшение суммы постоянных расходов (в том числе расходов на содержание управленческого персонала), понижение уровня условно-переменных расходов, продление срока кредиторской задолженности по товарным операциям;

- проведение оптимизации товарно-материальных ценностей при помощи установления нормативов для запасов организации методом технико-экономических расчетов

- увеличение объемов реализации продукции, размеров прибыли и уровня доходности путем интенсивного применения оборотных активов.

С точки зрения ликвидности все активы предприятия могут быть классифицированы на:

A_1 – наиболее ликвидные активы (денежная наличность и краткосрочные финансовые вложения);

A_2 – быстро реализуемые активы (дебиторская задолженность со сроком погашения менее 12 месяцев);

A_3 – медленно реализуемые активы – (запасы, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, долгосрочная дебиторская задолженность и прочие оборотные активы);

A_4 – труднореализуемые активы (итого по разделу I баланса предприятия).

На четыре группы разбиваются и пассивы организации:

P_1 – наиболее срочные обязательства – (кредиторская задолженность);

P_2 – краткосрочные пассивы – (кредиты и займы, задолженность перед участниками по выплате доходов и прочие краткосрочные обязательства);

P_3 – долгосрочные пассивы (итого по разделу IV баланса организации, доходы будущих периодов и резервы предстоящих расходов);

P_4 – постоянные пассивы – (итого по разделу III баланса организации).

Таблица 1 Группировка активов ОАО «Туймазинский завод автобетоновозов» по степени ликвидности и пассивов по степени оборачиваемости

Активы по степени ликвидности	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализируемый период, %	Нормальное соотношение	Пассивы по сроку погашения	На конец отчетного периода, тыс. руб.
A1. Высоколиквидные активы	16 082	+3,6 раза	$\geq$	P1. Наиболее срочные обязательства	173 313
A2. Быстро реализуемые активы	129 100	+112,3	$\geq$	P2. Среднесрочные обязательства	89 276
A3. Медленно реализуемые активы	299 470	+37,4	$\geq$	P3. Долгосрочные обязательства	616
A4. Труднореализуемые активы	106 562	-31,6	$\leq$	P4. Постоянные пассивы	288 009

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место соотношения:

$$A_1 \geq P_1, A_2 \geq P_2, A_3 \geq P_3, A_4 \leq P_4.$$

Из четырех соотношений, характеризующих соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения, выполняются все, кроме одного. Высоколиквидные активы покрывают наиболее срочные обязательства организации лишь на 9%. В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (П2). В данном случае это соотношение выполняется – у организации достаточно краткосрочной дебиторской задолженности для погашения среднесрочных обязательств (больше на 44,6%).

Для окончательного вывода о состоянии ликвидности предприятия в количественном измерении следует рассчитать ряд относительных показателей.

Таблица 2 Показатели ликвидности ОАО «Туймазинский завод автобетоновозов»

Показатели	2012	2013	2014	Изменение 2014г. к 2012 г.	
				абсолютное	относительное
Коэффициент текущей ликвидности	1,16	1,48	1,85	0,69	159,5
Коэффициент быстрой ликвидности	0,25	0,48	0,61	0,36	244
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01	0,05	0,07	0,06	700

На конец 2014 года все показатели ликвидности не соответствуют норме. При этом следует отметить имевшую место положительную динамику – за весь анализируемый период коэффициенты ликвидности увеличиваются.

Проанализировав показатели ликвидности, мы также обнаружили следующие проблемы на предприятии: снижение денежных средств; большой удельный вес дебиторской задолженности; большой удельный вес запасов.

Следовательно, мы можем сделать вывод о том, что предприятие теряет свою платежеспособность.

В целях повышения платежеспособности и ликвидности ОАО «Туймазинский завод автобетоновозов» необходимо:

- исключить из числа партнеров предприятий-дебиторов с высоким уровнем риска (собрать информацию о покупателях, т.е. данные о их финансовых результатах; тщательно проанализировать ее);
- проводить постоянную работу с дебиторами (звонки, письма с

напоминаниями; начисление штрафов, пени; передача долга в агентство по сбору платежей);

- следует провести оптимизацию товарных запасов (необходимо реализовать залежалые товары; сократить расходы на приобретение товаров.

Использованные источники:

1. ОАО «Туймазинский завод автобетоновозов» [электронный ресурс] / - режим доступа: www.tza.com – 01.03.15 г.
- 2.INFO MANAGEMENT [электронный ресурс] / - режим доступа: www.infomanagement.ru – 01.03.15 г.
3. Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка и прогноз [Текст] : учебник / Т.И. Григорьева. – М. : ЮРАЙТ, 2011. – 462 с.

*Шутько Г.Н., к.э.н.
доцент*

*Муталланова А.А.
студент 4го курса
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Сельское хозяйство является одной из самых важных отраслей народного хозяйства России. Оно производит продукты питания для населения страны, сырье для перерабатывающей промышленности и обеспечивает другие нужды общества.

Одной из самых актуальных проблем дальнейшего ускорения развития сельского хозяйства в современных условиях является дальнейшее повышение эффективности отрасли. Эффективность производства – это сложная экономическая категория, в которой отражаются действия экономических законов, и проявляется важнейшая сторона деятельности предприятия – его результативность. Предприятие самостоятельно планирует свою деятельность и определяет перспективы развития, исходя из спроса на производимую продукцию и необходимость обеспечения производственного и социального развития. Самостоятельно планируемым показателем в числе других стала прибыль.

Прибыль – это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Как экономическая категория она характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности предприятия. Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. [2]

Однако нельзя полагать, что планирование и формирование прибыли осталось исключительно в сфере интересов только предприятия. Не в

меньшей мере в этом заинтересованы государство (бюджет), коммерческие банки, инвестиционные структуры, акционеры и другие держатели ценных бумаг.

В СПК «Маяк» основная прибыль формируется за счет реализации сельскохозяйственной продукции (растениеводство и животноводство), а также реализация элитных и высокопродуктивных семян сельскохозяйственных культур. Рассмотрим динамику показателей прибыли в таблице 1, в которой используются данные бухгалтерской отчетности СПК «Маяк» из формы №2. «Отчет о финансовых результатах».

Таблица 1 Динамика показателей прибыли СПК «Маяк», тыс. руб.

Показатели	2012 год, тыс.руб.	2013 год, тыс.руб.	2014 год, тыс.руб.	2014 г. в % к 2012 г
Выручка	44109	27654	38415	87,09
Себестоимость продаж	39997	26552	34476	86,20
Валовая прибыль (убыток)	4112	1102	3939	95,79
Прибыль (убыток) от продаж	4112	1102	3939	95,79
Проценты к уплате	-1655	-1854	-2443	147,61
Прочие доходы	15559	8448	9146	58,78
Прочие расходы	-11378	-1852	-1965	17,27
Прибыль (убыток) до налогообложения	6638	5844	8677	130,72
Чистая прибыль (убыток)	6638	5844	8677	130,72

В 2014 году по сравнению с 2012 годом сократилась выручка, себестоимость продаж на 12,91% и 13,8% соответственно. Следовательно, валовая прибыль в 2014 году также уменьшилась на 4,21% и составило 3939 тыс.руб. В 2014 году чистая прибыль увеличилась по сравнению с 2013 годом на 30,72% и составило 2039 тыс. руб.

В связи с постоянно меняющейся рыночной ситуацией предприятие должно проводить анализ своей хозяйственной деятельности на регулярной основе. Для этого всего эффективней применять компьютерные программы для оперативного анализа хозяйственной деятельности.

В последние годы рынок постоянно пополняется новыми видами продукции. Предприятия разрабатывают и внедряют новые изделия, стремясь удовлетворить потребности населения.

В таких условиях для поддержания конкурентоспособности СПК «Маяк» необходимо внедрять новые виды продукции и расширять ассортимент.

Прежде всего, необходимо наладить новое производство. У предприятия существует столярный цех, оборудован цех по ремонту двигателей. Поэтому предприятие может выполнять заказы по ремонту двигателей и изготовлению столярных изделий на заказ (окон, дверей и т.д.).

С целью совершенствования экономического механизма управления

прибылью в СПК «Маяк» необходимо:

- систематически отслеживать тенденции изменения конъюнктуры рынка сельскохозяйственной продукции. Большое влияние на результаты хозяйственной деятельности оказывают ассортимент (номенклатура) и структура производства и реализации продукции;

- снижать себестоимость продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;

- своевременно производить замену и модернизацию изношенного и устаревшего оборудования; внедрять новейшие технологии.

- в финансовой работе использовать современные программные продукты анализа и планирования деятельности.

Организация должна стремиться не только к получению прибыли, но и к рациональному использованию уже полученной прибыли. Это позволит укрепить позиции на рынке и обеспечить развитие организации.

Использованные источники:

1.Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2010. – 272 с.

2. Беседина В.Н., Оценка финансового состояния и управление прибылью на предприятии. – Курский факультет МГУК, 2008. – 120с.

3. Фатыхова Г.А., Шутько Г.Н. Проблемы и пути улучшения финансового состояния сельскохозяйственной организации. – Экономика и социум №4 (9), 2013 г.

Щербаков С.С.

студент 3 курса

Кредитно-экономический факультет

Агрба А.Н.

студент 3 курса

Кредитно-экономический факультет

Бураков Д.В., к.э.н.

научный руководитель, старший преподаватель

кафедра «Денежно-кредитные отношения и монетарная

политика»

ФГОБУ ВО «Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации»

Россия, г. Москва

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ: КАТАЛИЗАТОР УСПЕХА ИЛИ ФАКТОР ТУРБУЛЕНТНОСТИ

Аннотация

В данной работе рассматривается специфика функционирования финансовых рынков в условиях усилившиеся глобализации. Проводится

критический анализ недостатков и преимуществ существующей мировой финансовой системы.

Ключевые слова: малый бизнес, налогообложение, патентная система налогообложения

Ни для кого не секрет, что глобальный финансовый кризис 2008 ввел экономику многих развитых стран в условия турбулентности. Турбулентная экономика – экономика, характеризующаяся нестабильными хаотичными процессами спада и подъема. Россия, как и многие другие страны, находится в условиях турбулентной экономики, усугубляет ситуацию то, что разразившись сначала как локальное явление, вызванное глобальным кризисом, турбулентность перетекла обратно в глобальное состояние. Глобализационные процессы сблизившие мир, оказались палкой о двух концах. С одной стороны мир стал ближе расстояния стали терять значение, находясь в любой точке земного шара можно совершать сделки, общаться с людьми, играть на бирже. А с другой стороны такая близость вызывает некоторые проблемы, кризис 2008 года наглядно это показал: тесно связанные переплетённые в мировую экономическую сеть страны оказались не в состоянии «отсечь больное звено» кризис начавшийся в США эхом ударил по всем его партнерам, да и в целом повлиял на экономическую ситуацию во всем мире. В дальнейшем на интеграционные процессы стали оказывать значительное влияние политика и ситуация на мировой арене, события в Украине, Экономические санкции против России затрудняют интеграцию в мировую экономическую систему. В данных условиях стоит обратить внимание особое внимание на внешнеэкономические связи РФ.

Говоря об **отрицательных последствиях** интеграции РФ с мировой экономикой следует обратить внимание на такой индикатор как темпы прироста агрегированного показателя ВВП стран - торговых партнеров. Наблюдается снижение темпов роста ВВП всех партнеров, что прежде всего влияет на темпы роста ВВП РФ. Наблюдается падение темпов роста промышленного производства и инвестиций в основной капитал. Темпы роста агрегированного показателя ВВП стран – торговых партнеров России снизились с 4,6% в среднем в 2003–2007 гг. до 2,4% в 2010 – первом полугодии 2014 г., что приводит к структурному замедлению роста ВВП на душу населения.

Рисунок 1. Сравнительная характеристика темпов роста ВВП в странах выборки.



За прошедшие месяцы возросло инфляционное давление со стороны внешних факторов, что было связано с ускорением инфляции в ряде стран — торговых партнеров России и возобновлением роста цен на мировом продовольственном рынке. Основным каналом воздействия зарубежной инфляции на российскую является импорт: при росте цен за рубежом растут и цены товаров, импортируемых в Россию, что, разумеется, сказывается на уровне потребительских цен в стране. Поэтому можно ожидать, что при росте общемирового уровня цен вырастет уровень цен и в России, поскольку большое количество товаров импортируется в Россию из-за рубежа.

Рисунок 1. Сравнительная характеристика темпов роста ИПЦ в странах выборки.



Рассматривая отрицательные аспекты, нельзя не упомянуть о нефтяной зависимости, что в конечном счете может явиться деструктивным фактором для экономики РФ, т.к. бюджет составляется исходя из оптимистичных расчетов, однако при негативных тенденциях приходится проводить коррекцию спектра мер для осуществления поставленных целей, в том числе денежно-кредитной политики, но при этом страдает развитие темпов роста экономики и реального сектора экономики, т.к. это становится второстепенной задачей.

Помимо отрицательных последствий интеграции РФ с мировой

экономикой нельзя забывать и о **преимуществах**. Во-первых, интегрируясь в мировую экономическую систему, Россия получает свободный доступ на рынки капитала, что в свою очередь позволяет привлекать в пассивы относительно дешевые средства, что позволяет сделать учреждения финансового сектора более устойчивыми к локальным турбулентным процессам. В условиях проведения жесткой монетарной политики центральным банком РФ, направленной на сдерживание инфляции, банком становится сложнее привлекать ресурсы от ЦБ. Ключевая ставка на 5.11.2014 составляет 9,50 процентных пунктов с февраля 2014 года это уже 4 повышение ключевой ставки. В связи с такими жесткими мерами банкам и организациям становится выгодней привлекать средства из-за рубежа. Так же сказывается нехватка ресурсов в банковском секторе, что снижает возможности перераспределения средств создаваемых внутри страны и соответственно вынуждает организации выходить на внешние рынки. Нестабильность политической ситуации вынуждает компании выходить на рынки стран азиатского региона. В условиях жестких экономических санкций привлекательным выглядит сотрудничество именно с данным регионом.

Выводы

Безусловно такие положительные факторы, как привлечение относительно менее дорогостоящих средств в краткосрочное и долгосрочное пользование должны оказывать более значимые эффекты чем замедление темпов роста и повышении инфляции стран торговых партнеров, однако следует проследить за использованием данных инструментов, возможно следует создать определенный надзорный орган.

Основной проблемой является не наличие потерь и угроз от взаимодействия с внешним миром, а образование таковых внутри государства. Необходимо привести в соответствие законодательно-нормативную базу, разграничить функции отдельных уполномоченных структур, а также необходимо системное согласование действие ведомственных структур.

Использованные источники:

1. Бураков Д.В. Несовершенные кредитные рынки: историческая ретроспектива / Д.В. Бураков // Финансовый бизнес. – 2014. - № 1(168). – с. 70-73;
2. Бураков Д.В. Уверенность и генез экономических иллюзий /Д.В. Бураков // Вопросы экономических наук. – 2010. - № 2. – с. 7.
3. Burakov, D.V. Does Framing Affect Risk Attitude: an Experimental Evidence from Credit Market. American Journal of Applied Science. – 2014. – 11(3). – pp. 391-395.
4. Burakov, D.V. Does Framing Affect Risk Attitude: an Experimental Evidence from Credit Market. American Journal of Applied Science. – 2014. – 11(3). – pp.

391-395.

5. Burakov, D.V. Propagation Mechanism of Credit Risk in the Credit Cycle. European Journal of Social Sciences. - 2014. – 41(4). – pp.539-545.

6. Басс А.Б., Каратаев М.В. Банковские риски вовлечения в легализацию преступных доходов / А.Б. Басс, М.В. Каратаев // Банковское дело. – 2010. - № 6. – с. 72;

Щербаков С.С.

студент 3 курса

Кредитно-экономический факультет

Бураков Д.В., к.э.н.

научный руководитель, старший преподаватель

кафедра «Денежно-кредитные отношения

и монетарная политика»

ФГОБУ ВО «Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации»

Россия, г. Москва

СКОЛЬКО БАНКОВ НЕОБХОДИМО ДЛЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ?

Аннотация

В данной работе рассматривается вопрос оптимального количества банковских организаций на территории РФ с использованием метода парных регрессий. В результате допускается, что среднее количество банков в РФ на текущий момент меньше необходимого в несколько раз.

Ключевые слова: малый бизнес, налогообложение, патентная система налогообложения

В настоящее время в России существует ряд проблем, одна из таких проблем это количество банков, при этом текущая банковская структура должна расширяться за счет увеличения сети региональных банков. Но происходит ровно обратное — численность региональных банков неуклонно снижается. В данной работе делается акцент на рассмотрение оптимального количества банков путем агрегирования информации по определенным банковским системам, которые будут отвечать нашим требованиям, а в дальнейшем на основе применения метода анализа иерархий мы определим относительно оптимальное количество банков в современной России. Для определения количества банков требуемых банковской системе России необходимо оценить текущее положение институциональной составляющей банковской системы РФ, а также оценить другие страны, которые имеют схожие характеристики с РФ.

Для начала необходимо определить спектр стран для анализа, такими странами являются: Япония, Норвегия, Канада, США и Япония и РФ.

Страна	Активы	Население	Плотность	Территория	Кол-во банков
Япония	3,5 трлн. \$	127 млн.	336 чел/ км ²	377944 км ²	247
Норвегия	900 млрд. \$	5 млн.	13 чел/ км ²	385186 км ²	140
Канада	1,9 трлн.\$	35 млн.	4 чел/ км ²	9984670 км ²	70
США	4,5 трлн.\$	321 млн.	32 чел/ км ²	9519431 км ²	7400
Россия	1,1 трлн.\$	146 млн.	8 чел/ км ²	17 125 187 км ²	985

Для определения оптимального количества банков, на мой взгляд возможно использовать метод анализа иерархий для нахождения коэффициента соответствия выбранных нами систем с заданными требованиями, а в дальнейшем применения данных коэффициентов к количеству банков для нахождения относительно оптимальной структуры.

Сначала необходимо составить матрицу парных сравнений:

	Территория	населени	плотность	Активы
территория	1	0,75	0,75	0,5
население	1,333333333	1	0,9	0,75
плотность	1,333333333	1,111111	1	0,8
Активы	2	1,333333	1,25	1
Сумма	5,666666667	4,194444	3,9	3,05

При составлении матрицы парных сравнений мы должны учитывать фактор важности определенных параметров, на мой взгляд население, его территориальное расположение, а как следствие плотность являются более значимыми факторами, однако активы в случае РФ и размера ее территории являются пожалуй самым главным фактором. Далее необходимо составить матрицы парных сравнений по каждому отдельному параметру, найти собственные вектора и составить матрицу весов.

Территория	Япония	Норвегия	Канада	США
Япония	1	0,99	0,04	0,042
Норвегия	1,010101	1	0,04	0,042
Канада	25	25	1	1,052632
США	23,80952	23,8095238	0,95	1
Сумма	50,81962	50,7995238	2,03	2,136632

Наиболее предпочтительным выбором по параметру территория являются США и Канада, разумеется территория данных стран существенно меньше чем территория РФ, однако она является сопоставимой по своим масштабам.

Население	Япония	Норвегия	Канада	США
Япония	1	7,7	2,7	3,22
Норвегия	0,12987	1	0,33	0,33
Канада	0,37037	3,03030303	1	1,1
США	0,310559	3,03030303	0,909091	1
Сумма	1,8108	14,7606061	4,939091	5,65

Рассматривая население необходимо принимать во внимание население России, таким образом из рассматриваемых стран наиболее подходящим вариантом является население Японии которое составляет 127 млн. человек, что на 19 млн. меньше населения РФ. Население Норвегии существенно ниже и составляет в совокупности 5 млн. человек, поэтому не является фактором оказывающим существенное влияние, также как и население Канады (35 млн. человек) и население США (321 млн. человек)

Плотность	Япония	Норвегия	Канада	США
Япония	1	0,03	0,1	0,08
Норвегия	33,33333	1	3	5
Канада	10	0,33333333	1	1,8
США	12,5	0,2	0,555556	1
Сумма	56,83333	1,56333333	4,655556	7,88

При рассмотрении индикатора плотности, существенное влияние оказывает индикатор в Норвегии, т.к. здесь наиболее плотность размещения населения наиболее сопоставимая с плотностью в РФ и составляет 13 чел/км²

активы	Япония	Норвегия	Канада	США
Япония	1	0,33	0,6	1,4
Норвегия	3,030303	1	2	5
Канада	1,666667	0,5	1	2,5
США	0,714286	0,2	0,4	1
Сумма	6,411255	2,03	4	9,9

Анализируя активы было выявлено, что банковская система Норвегии располагает схожими активами с банковской системой РФ, 2-ым наиболее значимым показателем является размер активов Канады, однако он не оказывает такого влияния, т.к. активы банковской системы Канады превышают активы банковской системы РФ практически в 2 раза.

Теперь, при наличии всей необходимой информации мы составляем матрицу весов и ищем вектор весов удельного веса:

	Территория	Население	Плотность	Активы	
Япония	0,019631838	0,547617965	0,01710427	0,152488	0,17788
Норвегия	0,019730742	0,066172166	0,62626957	0,492579	0,237594
Канада	0,492334188	0,201746874	0,20809906	0,252198	0,254725
США	0,468303232	0,184462995	0,1485271	0,102736	0,329801

после перемножения мы получаем вектор весов :

Япония	0,18825
Норвегия	0,341211
Канада	0,271693
США	0,198845

Данные коэффициенты мы умножаем на количество банков соответствующее стране, таким образом для текущего состояния дел в РФ при прочих равных условиях должно функционировать около 1585 банков, при этом должна функционировать и развиваться филиальная сеть, а среднее количество филиалов на 1 банк должно соответствовать цифре 10.

Использованные источники:

1. Бураков Д.В. Несовершенные кредитные рынки: историческая ретроспектива / Д.В. Бураков // Финансовый бизнес. – 2014. - № 1(168). – с. 70-73;
2. Бураков Д.В. Уверенность и генез экономических иллюзий /Д.В. Бураков // Вопросы экономических наук. – 2010. - № 2. – с. 7.
3. Burakov, D.V. Does Framing Affect Risk Attitude: an Experimental Evidence from Credit Market. American Journal of Applied Science. – 2014. – 11(3). – pp. 391-395.
4. Burakov, D.V. Does Framing Affect Risk Attitude: an Experimental Evidence from Credit Market. American Journal of Applied Science. – 2014. – 11(3). – pp. 391-395.
5. Burakov, D.V. Propagation Mechanism of Credit Risk in the Credit Cycle. European Journal of Social Sciences. - 2014. – 41(4). – pp.539-545.
6. Официальный сайт ЦБ РФ - <http://www.cbr.ru>
7. Официальный сайт Банка Норвегии - <http://www.norges-bank.no>
8. Официальный сайт Банка Японии - <http://www.boj.or.jp/en/index.htm/>
9. Официальный сайт Банка Канады - <http://www.bankofcanada.ca>
10. Официальный сайт Федеральной резервной системы США - <http://www.federalreserve.gov>

Щурякова Д.С.

студент 5 курса

Москалева Е.Г., к.э.н.

доцент

ФГБОУ ВПО МГУ им. Н.П. Огарева

Россия, г. Саранск

РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ ОБ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В данной статье раскрыты проблемы отражения в бухгалтерской финансовой отчетности компаний, оказывающих негативное воздействие на окружающую среду, информации о его результатах и о природоохранных мероприятиях. Разработаны предложения по раскрытию информации об

экологической безопасности деятельности предприятий в бухгалтерской финансовой отчетности.

Экологические затраты, бухгалтерская финансовая отчетность, затраты на природоохранные мероприятия.

Деятельность современного предприятия промышленной, транспортной инфраструктуры связана, как правило, с постоянно увеличивающимися объемами сбросов (выбросов) вредных веществ, которые являются одной из причин загрязнения окружающей среды. Данная проблема актуальна, как для экономики России, так и для экономики республики Мордовия в частности, что было неоднократно отмечено в выступлениях и докладах на разных уровнях государственного и регионального управления и бизнеса по вопросам антропогенного воздействия экономических субъектов на окружающую среду, на которых рассматривались сценарии развития экономики в будущем с учетом экологических факторов. Согласно оценкам экспертов, сегодня около 15% территории РФ по экологическим показателям находится в критическом состоянии. Чтобы исправить сложившуюся ситуацию необходимо внести в законодательство ряд положений, посвященных вопросам нормирования воздействия предприятий на окружающую среду за счет внедрения инновационных технологий, направленных на снижение этого негативного влияния. В этой связи возникает необходимость раскрытия соответствующей информации в финансовой отчетности.

Под экологическими затратами следует понимать стоимостное выражение всех видов ресурсов (трудовых, материальных и др.), необходимых для ведения природоохранной деятельности. Предприятиям предоставлено право самостоятельно формировать структуру и перечень статей экологических затрат. Эта информация отражается в проектно-сметной документации на этапе становления предприятия.

Отчетность об экологической деятельности сегодня должна стать важным элементом устойчивого экономического развития предприятий, поскольку она является не только механизмом демонстрации для общественности своей готовности к действиям по охране окружающей среды, но и результатом самих действий. Такие сведения являются также и источником информации при проведении экологического аудита.

Раскрытие информации об экологической безопасности предприятий в бухгалтерской финансовой отчетности помогает собственникам оценивать деятельность руководства, обеспечивает широкий общественный контроль, способствует формированию положительного имиджа организации. Однако до настоящего времени не разработаны требования к раскрытию информации об экологической ситуации предприятия. Недостаточное внимание к проблеме достоверности формирования информации об экологической деятельности организаций существенно увеличивает риск искажения их финансового положения.

Обычно предприятия ограничиваются представлением в отчетности информации:

- об экологических характеристиках, в лучшем случае, в пояснениях к балансу;
- об улучшении экологических характеристик;
- о финансовых последствиях экологических проблем;
- об экологической политике.

Раскрываемая информация об экологической безопасности предприятия в составе бухгалтерской финансовой отчетности остается неколичественной, описательной, неполной и с трудом поддается сопоставлению. Кроме того, отсутствует связь и между поставленными задачами, понесенными затратами и достигнутыми результатами. Таким образом, мы считаем необходимым предоставление следующей справочной информации предприятиям, оказывающим негативное воздействие на окружающую среду:

4. описание экологических проблем, возникающих в деятельности предприятия;
5. улучшения, наблюдаемые в окружающей природной среде за последние пять, семь лет;
6. показатели сбросов (выбросов) в окружающую среду;
7. сведения о судебных исках, претензиях природоохранных органов и других разбирательствах, связанных с неблагоприятным воздействием предприятия на окружающую среду и т.д.

Для эффективного осуществления контроля экологической безопасности деятельности предприятия бухгалтерскую финансовую отчетность необходимо дополнить информацией экологической направленности в пояснениях к бухгалтерскому балансу:

8. в разделе 1.1 “Наличие и движение нематериальных активов” раскрывать информацию о наличии и движении нематериальных активов природоохранного назначения;
9. в разделе 2.1 “Наличие и движение основных средств” раскрывать информацию о наличии и движении основных средств природоохранного назначения;
10. в разделе 2.2 “Незавершенные капитальные вложения” раскрывать информацию о незавершенных капитальных вложениях в объекты природоохранного назначения;
11. в разделе 5.1 “Наличие и движение дебиторской задолженности” и в разделе 5.3 “Наличие и движение кредиторской задолженности” раскрывать информацию о величине дебиторской и кредиторской задолженности, связанной с экологической деятельностью предприятия;
12. в разделе 7 “Резерв под условные обязательства” раскрывать информацию о величине “Резерва на поддержание экологической безопасности предприятия”;

13. в разделе 9 “Государственная помощь” раскрывать информацию о суммах полученной и использованной государственной помощи на экологические цели (если она имела место в практике данного предприятия);

14. в разделе 10 “Выручка” раскрывать информацию о величине выручки, полученной в результате продажи продукции, соответствующей высшим стандартам экологического качества;

15. в разделе 11 “Себестоимость продаж” раскрывать информацию о себестоимости продукции, соответствующей высшим стандартам экологического качества;

16. в разделе 12 “Валовая прибыль” раскрывать информацию о величине валовой прибыли, полученной в результате продажи продукции, соответствующей высшим стандартам экологического качества.

На необходимость совершенствования финансовой отчетности указывает и письмо Департамента регулирования государственного финансового контроля, аудиторской деятельности, бухгалтерского учета и отчетности Минфина России от 27 мая 2011 г., в котором приведен документ ПЗ- 7/2011 «О бухгалтерском учете, формировании и раскрытии в бухгалтерской отчетности информации об экологической деятельности организаций».

Таким образом, разработанные предложения позволяют органически интегрировать отчетность по экономико-экологическим показателям в общую структуру годового отчета предприятия, определив ее как систему взаимосвязанных и обобщенных показателей об обязательствах экономических субъектов, о доходах, полученных от природоохранной деятельности и внедрения ресурсосберегающих технологий.

Использованные источники:

1. Дьяконов К. П., Дончева Л. В. Экологическое проектирование и экспертиза: Учебник для вузов - М.: Аспект Пресс, 2013. - 385 с.
2. В.Т. Медведев, С.Г. Новиков Экологический учет для предприятий -М.: Академия, 2012. — 416 с.
3. Чхутиашвили Л.В. Вопросы бухгалтерского учета и анализа затрат на природоохранные мероприятия// Международный бухгалтерский учет. - №12. – 2010 – С.35-41
4. Анализ финансовой отчетности : учебное пособие для студентов, обучающихся по специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", "Налоги и налогообложение" /Давыдова В.В., Москалева Е.Г., Пронина О.Р., Челмакина Л.А.- 2-е изд., доп. и испр. - Саранск, 2011.
5. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / Аверина О.И., Давыдова В.В., Лушенкова Н.И., Москалева Е.Г., Саранцева Е.Г., Горбунова Н.А., Лезина Е.Г., Меркулова И.Ф., Челмакина Л.А.- М. : Кнорус, 2012. - 432 с.

*Юсупджанов Р.А.
студент 4го курса
Коган А.Б., к.э.н.
доцент*

*Новосибирский государственный
архитектурно-строительный
университет (Сибстрин)
Россия, г. Новосибирск*

СОСТАВ ПЛАТЕЖЕЙ ЗА АРЕНДУ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИХ ВЕЛИЧИНУ

Аннотация. В данной статье рассмотрен состав платежей за аренду торговых площадей в городе Новосибирск. Представлены примеры составов платежей, осуществляемых арендаторами площадей в крупных и малых торговых центрах. Также рассматриваются факторы, влияющие на цену аренды (платеж арендодателю).

Ключевые слова: арендные платежи, договор аренды, ценообразующие факторы.

Новосибирск - третий по населению город в России, по объему потребительского рынка практически равен Екатеринбург, который при меньших размерах почти догоняет Новосибирск по этому показателю. В Новосибирске продолжается активное строительство помещений офисного и торгово-развлекательного назначений. Соответственно, один из наиболее доходных видов бизнеса – девелоперский.

Компании приобретают земельные участки и начинают на них строительство объекта. Этот объект либо продается (полностью или частично), либо сдается в аренду. При этом для выбора наилучшего назначения такого объекта, девелоперу необходимо выполнить прогноз возможных доходов в одном и в другом случае. В настоящей работе предлагается информация, на основе которой можно дать прогноз доходов от сдачи в аренду объекта торгового назначения.

Кроме того, насыщенность города торговыми центрами оценивается как недостаточная. В городе Новосибирске существуют более 15 крупных и более 200 малых торговых центров, которые предлагают различные варианты аренды торговых площадей. Аренда торговых площадей, кроме основной платы за аренду, может включать следующие платежи:

- за коммунальные услуги;
- за уборку помещения;
- за охрану объектов;
- за парковочные места;
- за услуги связи и т.д.

Арендатором также уплачивается НДС, начисляемый на платежи за аренду торговых площадей арендатору, и платежи за коммунальные услуги, уборку помещений и услуги связи и т.д.

В общем, в Новосибирске складывается следующая ситуация: средняя арендная ставка предложения торговых площадей в аренду составляет 1020 рублей без учета ТЦ; арендная ставка предложения торговых площадей в аренду колеблется от 500 до 2800 рублей за квадратный метр в месяц[2]. Срок аренды, в большинстве случаев, менее одного года. Договор аренды недвижимого имущества, заключенный на срок не менее одного года, подлежит государственной регистрации (п. 2 ст. 651 ГК РФ). Государственная регистрация требует дополнительных затрат, поэтому от неё отказываются.

Например, стоимость аренды в ТЦ «ЗОЛОТАЯ НИВА» достигает от 14500 руб. до 36000 руб. в год за квадратный метр. Эксплуатационные расходы от 2000 руб. до 2500 руб. в год за квадратный метр. У арендатора есть возможность размещения рекламных носителей на фасаде здания без взимания платы. Срок аренды от 11 месяцев[2].

Торгово-развлекательный центр «СИБИРСКИЙ МОЛЛ» предлагает следующие условия аренды: арендные ставки без НДС с эксплуатационными платежами; двухмесячный депозит, предоплата аренды за 2 месяца; минимальный срок аренды: 3 года; арендные ставки по запросу[1].

Торгово-развлекательный центр «АУРА» предоставляет услуги аренды помещений на следующих условиях: минимальный срок аренды 3 года, двухмесячный депозит и предоплата аренды за 3 месяца, арендные ставки по запросу, арендные ставки не включают НДС, но включают коммунальные платежи[1].

Торгово-развлекательный центр «РОЙЯЛ ПАРК» предлагает следующие условия аренды: минимальный срок аренды 3 года, двухмесячный депозит, предоплата аренды за 2 месяца, арендные ставки по запросу, ставки аренды без НДС, но включают эксплуатационные платежи. Информация о составе платежей была получена с сайтов торговых центров[1].

Факторы, влияющие на цену аренды (платеж арендодателю):

- Месторасположение торгового центра: район города, близость к линиям метро, первая линия домов, этаж и т.д.
- Транспортная инфраструктура: близость к основным транспортным развязкам, близость к главной дороге и т.д.
- Инфраструктурная обеспеченность: водоснабжение, газоснабжение, энергоснабжение и т.д.
- Наличие посредников.

Девелопер, анализирующий возможное использование того или иного земельного участка, должен выполнить Схожий анализ нужно выполнить также и для случая, если объект будет не как торговый, а офисный. Итак, девелопер должен принимать во внимание вышеуказанные факторы и обстоятельства для выбора наилучшего назначения для создаваемого объекта. В случае если объект строится с целью его последующей сдачи в

аренду, то лучшее назначение должно определяться как отношение NPV к сумме инвестиций.

В том случае, если объект строится для последующей продажи, сравнение альтернатив его назначения (т.е. торговый, или офисный), должно осуществляться по индексу скорости удельного прироста стоимости (IS). Это новый показатель, позволяющий сравнивать разнопараметрические альтернативные инвестиционные проекты. Под разнопараметрическими понимаются такие проекты, которые одновременно отличаются по суммам инвестиций, срокам их реализации и ежегодным финансовым результатам. Выбор торгового или офисного назначения обуславливает отличие затрат на создание объектов (т.е. суммы инвестиций), продолжительность строительства и продаж (т.е. срок реализации) а также количества площадей и цен их продажи (т.е. финансовых результатов) [3].

Использованные источники:

1. Бизнес сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.beboss.ru> – Заголовок с экрана.
2. ТЦ «ЗОЛОТАЯ НИВА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://goldniva.nethouse.ru/>
3. Коган А. Б. Новации оценки локальной и глобальной эффективности реальных инвестиций : монография / А. Б. Коган ; Новосиб. гос. архитектур.-строит. ун-т (Сибстрин). – Новосибирск : НГАСУ (Сибстрин), 2012. – 95 с.

Юферова Л.В.
магистрант 3 курса
Соболева О.А.
магистрант 3 курса
кафедра менеджмента
ГБОУ ВПО «БАГСУ»

ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Немаловажно заметить, что именно инновации в развитии малого предпринимательства могут явиться одним из стержневых параметров инновационной деятельности, и обеспечивать эффективную и быструю разработку и коммерциализацию различных инноваций. Тем не менее, на современном этапе малое отечественное предпринимательство в полной мере не выполняет роль инновационной модели развития.

Поэтому изучение проблематики дальнейшего формирования и совершенствования деятельности инновационной модели развития малого предпринимательства является существенной задачей.

Активизация инновационной модели развития малого предпринимательства будет содействовать развитию инновационной деятельности в России, преодолению функционирующей в настоящее время модели экономического развития державы, где основополагающим

приоритетом обнаруживается топливно-энергетический комплекс, росту конкурентоспособности отечественной экономики, обеспечению стабильного экономического роста и на данном основании увеличение уровня жизни населения.

Необходимо заметить, что участие государства в процессе стимулирования формирования инновационного бизнеса может содержаться в косвенном регулировании, в прямом финансировании разнообразных инициативных объектов. Отметим, что прямое финансирование инновационных моделей реализуется государственными программами, и посредством специальных фондов. Целесообразно отметить, что государственные фонды, которые финансируют инновации, сосредоточиваются на предприятиях малого бизнеса с инновационными моделями развития.³⁸ Однако бюджет подобных фондов чрезвычайно скромный, а помимо этого, имеются законодательно-нормативные ограничения, которые затрудняют вложения средств в инновационное развитие малых проектов и усложняют операции возврата средств, которые выделены как беспроцентные или льготные кредиты.

Российский инновационный бизнес создавался «сверху», преимущественно с привлечением средств иностранных инвесторов.

Современный этап развития российского инновационного бизнеса характеризуется интересом к данной сфере отечественных инвесторов. Последние отдают предпочтение проектам, ориентированным на внутренний промышленный рынок. Это связано с неопытностью в продвижении продуктов на мировой технологический рынок, но компенсируется приобретенным опытом, умением и связями для работы на отечественном рынке. Однако лидерство по вложениям в высоко технологичные компании остается за международными инвесторами. Компании, которые инвестированы американскими инновационными фондами, нередко склонны переводить их штаб-квартиры в США, в целом складывается бизнес-модель разрабатывания в России, а бизнес-обеспечение в США».

По географическому распределению объемов привлеченного инновационного капитала можно выделить лидеров. Это Москва и Московская область, Санкт-Петербург, Н. Новгород, Новосибирск, Калуга, Уфа и Томск.³⁹

При основании инфраструктуры содействия инновационной деятельности (инкубаторов, технопарков, инновационно-технологических центров) исключительно в последние годы начали применяться рыночные подходы как и финансирование на паритетном основании. Тем не менее масштабы сформированной инфраструктуры даже не отвечают тем

³⁸ Косов Н.С. Повышение действенности государственного регулирования инвестиционной сферы: монография. – Тамбов: Изд-во ТГТУ. 2013. – с.56.

³⁹ Инновационный менеджмент. / Под ред. Л.Н. Оголевой. – М.: ИНФРА-М. 2012. – с.72.

небольшим инновационным запросам, существующим в державе. В общей сложности поддержка формирования инновационной инфраструктуры носить должна более целевой характер.

Для активизации инновационного бизнеса можно рекомендовать:

- На государственном уровне выделять ключевые технологии и поддерживать их финансово-экономическим стимулированием и федеральными целевыми программами. Это позволит предотвратить распыление средств, обеспечить более адресное распределение вложений государства и развитие наукоемких технологий как приоритетной государственной задачи. Для финансово-экономического стимулирования следует использовать налоговые льготы по функциональному принципу - стимулировать конкретно высокотехнологичные отрасли, и прежде всего в отношении затрат на НИОКР, налога на прибыль, НДС и ЕСН, ибо затраты на оплату труда достигают в высокотехнологичных фирмах до 70% суммарных затрат.
- Обеспечить необходимой и достаточной информацией всех участников инновационного процесса. Это - информации о системах и параметрах технологий, научно-технических исследований, движении материальных, финансовых и информационных потоков. Она тесно связана с управлением и снижением инновационных предпринимательских рисков. В частности, для обеспечения прозрачности следует создать объединенные информационные базы при исследовательских, инновационно-технологических центрах, бизнес-инкубаторах и других субъектах инновационного бизнеса.⁴⁰ Это связано также с участием высокотехнологичных малых предприятий в государственных целевых программах. Необходимо заметить, что в настоящий момент доступ малого предпринимательства к информации по государственным тендерам затруднен.
- Для получения высокого финансового и научно-технического результата нужна совместная деятельность сторон, которые участвуют в инновационной деятельности, защищенность от непредвиденных событий и конфликтов. В этой связи надо стимулировать развитие инновационной инфраструктуры через финансирование специальных программ и привлечение в соинвесторы частного капитала. Немаловажным является развитие института инновационных инвесторов путем разрешения в законодательном порядке инвестирования в высокотехнологичный бизнес средств, аккумулированных в пенсионных фондах и страховых компаниях.
- Всемерно способствовать восприимчивости производственного аппарата и персонала к новшествам. При внедрении новейших технологий

⁴⁰ Пархоменко Е.Л. Качество инновационного продукта / Е. Л. Пархоменко, Б. И. Герасимов, Л. В. Пархоменко ; род науч. ред. Б. И. Герасимова ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Гос. образоват. учреждение высш. проф. образования "Тамбов. гос. техн. ун-т", Ин-т "Экономика и упр. пр-вами". - Тамбов : Изд-во ТГТУ, 2012. - с.62.

на основании разработки новых НИОКР придерживаться адаптивности, гибкости в процессе производства.⁴¹ Для чего необходимо исследовать заранее потенциал совместимости новых технологических решений, нового оборудования с персоналом, окружающей средой и с уже имеющимся производством.

- Для уменьшения неопределенности и риска необходимо строгое соблюдение регламентов, правил, нужны терпимость к риску и склонность к принятию риска, а также исполнение мер по прогнозированию, устранению и страхованию всех возможных рисков.

Использованные источники:

1. Инновационный менеджмент. / Под ред. Л.Н. Оголевой. – М.: ИНФРА-М. 2012.
2. Косов Н.С. Повышение действенности государственного регулирования инвестиционной сферы: монография. – Тамбов: Изд-во ТГТУ. 2013. – 124 с.
3. Пархоменко Е.Л. Качество инновационного продукта / Е. Л. Пархоменко, Б. И. Герасимов, Л. В. Пархоменко ; род науч. ред. Б. И. Герасимова ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Гос. образоват. учреждение высш. проф. образования "Тамбов. гос. техн. ун-т", Ин-т "Экономика и упр. пр-вами". - Тамбов : Изд-во ТГТУ , 2012. - 115 с.
4. Яacobсон А. Я. Инновационный менеджмент: учебное пособие / А. Я. Яacobсон, Т. К. Кириллова. - 3-е изд., испр. - Москва : Изд-во Омега-Л , 2015. - 185 с.

*Яварова И. Д.
студент 3го курса
Ибрагимова З. Ф., к.э.н.
доцент*

*Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Уфа*

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА: СУЩНОСТЬ, ВИДЫ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ И НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ

Аннотация

В статье рассматривается теневая экономика и ее виды, описываются положительные и отрицательные стороны влияния теневой экономики на общество и на экономику в целом. В заключении кратко приводится информация о масштабах теневой экономики на сегодняшний день.

Ключевые слова

Теневая экономика, масштабы теневой экономики, экономическая деятельность, беловоротничковая, серая, черная, подпольная, неформальная, нелегальная, криминальная, скрытая экономика, преступность, незаконность, сокрытие.

⁴¹ Яacobсон А. Я. Инновационный менеджмент: учебное пособие / А. Я. Яacobсон, Т. К. Кириллова. - 3-е изд., испр. - Москва : Изд-во Омега-Л , 2015. – с.48.

Нет такой страны, которая не сталкивалась с теневой экономикой. Она проникает во все сферы экономической жизни и приобретает региональные, а в некоторых сферах и мировые масштабы. Во всех странах с рыночной структурой экономики была, есть и будет существовать теневая экономика. Масштабы ее могут различаться, но, ни одной из стран не удалось избавиться от нее совсем. Она схожа с преступностью, масштабы явления можно уменьшить, но ликвидировать вовсе - практически невозможно.

Теневая экономика подразумевает под собой сокрытие экономической деятельности субъекта экономики. Такое сокрытие может быть разным – от сокрытия отдельных договоров до сокрытия существования самого предприятия.[3]

В российском законодательстве отсутствуют такие понятия, как: «теневая экономика», «теневое предпринимательство», «теневые экономические отношения», что приводит к их разнообразной трактовке.

Теневая экономика - это экономическая деятельность, противоречащая существующему законодательству, т.е. она представляет собой совокупность нелегальных хозяйственных действий, которые "подпитывают" уголовные преступления различной степени тяжести.[4]

Теневая экономика – это не учитываемое официальной статистикой и не контролируемое обществом производство, потребление, обмен и распределение материальных благ.[7]

Теневая экономика - это все виды деятельности, направленные на формирование или удовлетворение потребностей, культивирующих в человеке различные пороки[2].

Теневая экономика объединяет в себе понятие любых нелегальных экономических отношений в сфере производства, потребления, услуг, а также сокрытие доходов от этой деятельности от налогообложения и операции с «черными» наличными деньгами. Масштабы и характер деятельности в сфере теневой экономики варьируются в широких пределах – от огромных доходов, извлекаемых из преступных предприятий, до бутылки водки, которой «награждают» водопроводчика за починенный кран. Различные виды теневой деятельности имеют качественные отличия, поэтому для правильного понимания проблем теневой экономики необходимо выделить ее основные сегменты, сектора.

Выделяется три основные группы деяний, подпадающих под определение теневая экономика:

- Неофициальная экономика, иначе называемая, «вторая» или «беловоротничковая» - это организация предприятий по производству алкоголя и продуктов питания, добычи драгметаллов и камней. Сюда же отнесут товары и услуги, производимые частным образом и не облагаемые налогами.

- Фиктивная экономика или «серая», «неформальная» - это вывоз капитала по «липовым» договорам и контрактам, уклонение от уплаты

налогов. В эту группу «теневиков» входят вполне легальные компании, которые действуют в противоправном ключе, скрывая свои реальные доходы. Ежегодный объем операций теневой экономики в этой группе по официальным данным исчисляется десятками миллиардов. Это приписки, хищения, спекулятивные сделки, взяточничество и всякого рода мошенничества, связанные с получением и передачей денег;

- Черная экономика, «нелегальная», «подпольная» экономика. Под ней понимаются полностью криминальные виды деятельности, включающие наркоторговлю, кражи и грабежи, вымогание и иные имущественные преступления. Сюда в некоторых случаях можно отнести действия монополистов и рейдерство[5].

Так, теневая экономика проявляется в трех формах: неофициальной, фиктивной и черной. Надо отметить то, что в реальной жизни бывает сложно отнести какое-то явление к конкретной форме.

Рассмотрим формы теневой экономики. В первую очередь остановимся на уклонении от уплаты налогов как наиболее распространенной форме теневых операций. Существует несколько способов ухода от налогов:

- сокрытие объектов налогообложения;
- занижение объектов налогообложения;
- сокрытие средств от уплаты налогов с целью их неуплаты или при наличии недоимки;
- неправомерное использование льгот.

Таможенные нарушения также относятся к форме уклонения от уплаты налогов. В целях уменьшения таможенных пошлин используются «серые» и «черные» схемы таможенного оформления. Следует отметить, что нежелание людей платить налоги связано с их недовольством по поводу фискальной политики государства. А недовольство налогов не дает возможности государству улучшить экономические и социальные условия жизни граждан. В результате такого кругооборота теневая экономика получает дальнейшее развитие[6].

Широкое распространение получила теневая деятельность в сфере занятости. Например, бесконтрактный найм на основе устной договоренности, который наиболее часто встречается на небольших частных фирмах, действующих в сфере торговли и бытовых услуг. Организовывая найм, таким образом, работодатель планирует сократить издержки, связанные с легализацией отношений трудового найма.

Нередко имеет место расхождение фактических и формальных условий найма и оплаты труда. Например: работник подписывает формальный трудовой договор на соответствующих законодательству условиях при достаточно низком размере оплаты, реальные же условия найма определяются устным соглашением. Зарплата «в конверте» может в несколько раз превосходить зарплату «по ведомости».

Необходимо также отметить такую форму теневой экономики, как нелегальная миграция рабочей силы из стран СНГ. При этом между нелегальной трудовой миграцией и теневой экономикой существует двусторонняя связь. С одной стороны, теневая экономика служит причиной нелегальной миграции, так как предъявляет спрос на дешёвый и незащищённый труд мигрантов. С другой – наличие большого числа нелегальных мигрантов в стране, для которых недоступна официальная занятость, стимулирует развитие и процветание теневого сектора экономики[1].

Нельзя однозначно утверждать, что теневая экономика несет однозначный негатив, хотя его достаточно много. Есть и положительные факторы, которые называют стабилизирующими, и отрицательные факторы - дестабилизирующие.

Положительные факторы	Негативные факторы
1. С точки зрения экономических агентов, теневая экономика позволяет хозяйствовать эффективнее, т.к. "теневая" экономия на налоговых платежах позволяет предприятию увеличить чистую прибыль и дает ему серьезное конкурентное преимущество перед теми, кто работает легально[3]. 2. Теневая экономика расширяет возможность дополнительных заработков для занятых на официально зарегистрированных промышленных предприятиях. Она создает условия для выживания населения в период спада экономики и ухудшения уровня жизни, формируя дополнительные источники доходов. Это связано с тем, что лица, занятые в теневом секторе, осуществляя потребительские расходы, предъявляют спрос на товары и услуги официального сектора. Это в свою очередь, ведет к увеличению совокупного спроса и росту налоговых поступлений. 3. Она формирует финансовую базу для негосударственной социальной деятельности. Финансирование различных экономических ассоциаций и союзов, спонсорство политической активности, а также благотворительность в сфере искусства в основном идут за счет наличных денег, поступающих из теневой экономики[4]. 4. Теневая экономика удовлетворяет покупательский спрос, формирует	1. Вытеснение официальных механизмов налогообложения и, как результат, снижение объемов собираемых налогов не дают государству выполнить свои элементарные функции. Ведь в случае нахождения в теневом секторе предприятие вынуждено нести «издержки в нелегальности», связанные, прежде всего с выплатами по замещению легальных внесудебных процедур разрешения споров, расходами на взятки, компенсацию работникам потерь вследствие отсутствия официальной социальной защиты и др[6]. 2. Теневая деятельность дезорганизует производственный процесс в легальной экономике, ослабляет трудовую мотивацию работников, приводит во многих случаях к их деqualификации и затрудняет освоение инноваций, для которых часто требуются сверхнормативные трудовые усилия. 3. Частично связанная с криминалом, теневая экономика порождает многочисленные конфликты, которые иногда разрешаются с применением насилия. По данным социологических опросов 30-40% руководителей предприятий лично сталкивались с вымогательством и рэкетиром. 4. Теневая экономика – важнейший фактор формирования деловой этики. Ее расширение и укрепление привели к "размытости" социальных норм – люди перестали понимать, что можно, а что нельзя в хозяйственной жизни.

определенное равновесие между спросом и предложением (например, за счет использования контрафактной продукции). Она позволяет реализовать предпринимательский потенциал, который не востребован из-за высоких транзакционных издержек легализации.	5.Из-за теневой экономики искажаются объём и структура показателей состояния экономики, деформируется бюджетная система, ухудшаются условия развития социальной сферы[5].

Однако в целом теневая экономика оказывает на общество скорее негативное, чем позитивное влияние. Она является мощным фактором дестабилизации общества.

Итак, небольшая доля «тени» в экономике улучшает состояние государства и дает людям новые возможности, но, если она «захватывает» почти всю экономическую жизнь страны, то это уже ведет к полной дезорганизации жизни общества.

В действительности любая экономика представляет собой сложное переплетение легальных, полуполюгальных и нелегальных отношений. К сожалению, теневая экономика в России «развивается» на почве государственного контроля, бюрократической системы, сложности налогового и связанного с ним законодательства. Увеличение её объёмов нельзя связывать с неэффективностью деятельности правоохранительных органов. Источник явления следует искать в причинах и условиях его возникновения, а именно в социально-экономической политике государства. Только рациональная и адекватная политика способна противостоять теневой экономике, а именно её возникновению и дальнейшему росту[3].

Российский бизнес уходит в тень из-за государственного давления. В теневой экономике работает около 51% всего предпринимательства в России.

По оценкам ЦМИ, опубликованным в 2014 году в «неформальном» секторе экономики России трудились порядка 20 млн. россиян, что несколько меньше чем в 2011 году (22 миллиона). Однако из них около 4 миллиона составляли так называемые самозанятые. В итоге, вне трудового законодательства в 2014 году было трудоустроено около 16 миллионов человек порядка 20 % трудоспособного населения страны. При этом для 91 % данной категории трудящихся неформальный заработок является основным источником дохода. Учитывая размер Российской Федерации, географические различия по степени прозрачности региональных экономик также значительные. В процентном отношении теневая занятость минимальна на северо-востоке страны. К примеру, в 2014 году в Санкт-Петербурге она охватывала лишь 2,2 % от занятого населения в этом регионе. В Москве этот показатель составлял порядка 3,7 %. Наибольшим размер тенизации рабсилы был в национальных республиках Северного Кавказа.

«Теневая экономика» — это триллионы рублей, «гуляющих сами по себе», не знакомых с налоговыми инстанциями. Равно как и со всякого рода,

социальными отчислениями.

Теневую экономику можно определить как состояние самоорганизующейся системы, при котором она развивается в соответствии с общими экономическими принципами и находится в гармоничном равновесии со своей средой. Введение в научный оборот понятия «теневая экономика», осознание необходимости исследований в данной сфере, выработка методов оценки масштабов теневой экономики имеют большое значение для понимания современного состояния экономики и перспектив ее развития. [1]

В оценке масштабов мы видим, что теневая экономика в России достаточно развита. К настоящему времени в России сложилась система правового обеспечения деятельности по предотвращению, выявлению и пресечению экономических преступлений. Теневая экономика является все же пагубным порождением, нежели чем положительным, поэтому основная задача государства - приложить все силы по ее устранению и высветлению.

Использованные источники:

1. Вакуленко К.Э. Теневая экономика: причины и формы. Влияние на экономическую систему // Современные научные исследования и инновации. – Апрель 2013. - № 4
2. Герасимов Б.И. Экономическая теория. Макроэкономика. Переходная экономика : учеб. пособие : в 2 ч. / Б.И. Герасимов, Н.С. Косов, В.В. Дробышева и др. ; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Б.И. Герасимова и д-ра экон.наук, проф. Н.С. Косова. – Тамбов : Изд-во ТГТУ, 2009. – Ч. 2. – 204 с.
3. Глушков В.В. Классификация теневой экономической деятельности // Нац.проекты. - 2010. - N 12. - С.130-135.
4. Головкин М.В. К вопросу о способах оценки детерминантов теневой экономики // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. - 2013. - N 33. - С.36-43.
5. Ибрагимова З.Ф.Бедность:вопросы методологии, анализа и оценки – научное издание/Ибрагимова З.Ф.:М-во образования и науки РФ, ГОУ ВПО «Уфимская гос. Академия экономики и сервиса».Уфа.2011.56с.
6. Кийко М. Оценка теневой экономики // Проблемы теории и практики управления. - 2014. - N 2. - С.19-24.
7. Лагов Ю. В. , Ковалев С. Н.Теневая экономика: Учебное пособие для вузов / Под ред. д. п. н., д. ю. н., проф. В. Я. Кикотя;д. э. н. , проф. Г. М. Казиахмедова. - М.: Норма,2006. - 336 с.

Яварова И. Д.
студент 3го курса
Ибрагимова З. Ф., к.э.н.
доцент

Башкирский Государственный Университет
Россия, г.Уфа

ОСОБЕННОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Аннотация

Статья посвящена изучению особенностей человеческого капитала, особое внимание уделяется вопросу по его развитию. В статье также показаны проблемы человеческого капитала и возможные пути их устранения. В конце статьи доказывается необходимость увеличения инвестиций в человеческий капитал.

Ключевые слова

Человеческий капитал, капитал, потенциал, богатство, инвестиции, национальный человеческий капитал, индекс развития человеческого капитала, национальный капитал, производительность труда, качество жизни, образование, здоровье, экономика, экономика знаний, экономический рост.

На разных этапах развития человечества определенные факторы играли свою роль в судьбе наций и народов. В XXI веке становятся главной движущей силой развития экономики, концентрированным выражением национального и государственного могущества – человек и его потенциал. Из этого следует, что инвестиции в человека, его здоровье, в его физическое и духовное развитие следует рассматривать, как высокоэффективные, экономические инвестиции, инвестиции в человеческий капитал.

В современной экономике проблема человеческого капитала уже давно приобрела центральное значение. Если экономика XX в. Отличалась технократической направленностью, то экономика XXI в. – экономикой знаний. Не умаляя важности материальных ресурсов в деятельности предприятий, особенно производственных, многие исследователи сходятся в том, что капитализация их стоимости формируется под серьезным влиянием ресурсов нематериальных. И далеко не всегда речь идет о приобретении и использовании уже готовых нематериальных активов[2]. Капитал материальный по сути ничто без капитала человеческого. Понятие «человеческий капитал» весьма емкое и многогранное. Наиболее полно человеческий капитал можно охарактеризовать следующим образом: это врожденный, сформированный в результате инвестиций и накопленный определенный уровень здоровья, образования, навыков, способностей, мотиваций, энергии, культурного развития, как конкретного индивида,

группы людей, так и общества в целом, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства, способствуют экономическому росту и влияют на величину доходов их обладателя.

Первоначально под человеческим капиталом понималась лишь совокупность инвестиций в человека, повышающая его способность к труду – образование и профессиональные навыки. В дальнейшем понятие человеческого капитала существенно расширилось. Последние расчеты, сделанные экспертами Всемирного банка, включают в него потребительские расходы – затраты семей на питание, одежду, жилища, образование, здравоохранение, культуру, а также расходы государства на эти цели.

Само создание теории человеческого капитала шло от низшего уровня к высшему – от индивидуального человеческого капитала к национальному. Теорию индивидуального человеческого капитала создали Теодор Шульц (Нобелевская премия по экономике за 1979 год) и Гэри Беккер (1992г.).

Г. Беккер Особый вклад внес в теории конкуренции, стратегии и развития фирмы. Он ввел различие между специальными и общими инвестициями в человека и выделил особое значение специального обучения, специальных знаний и навыков [2].

В своих работах он рассматривал работника как комбинацию одной единицы простого труда и известного количества воплощенного в нем человеческого капитала. А его заработную плату – как сочетание рыночной цены его простого труда и дохода от вложенных в человека инвестиций. Причем основную часть дохода работнику, по оценкам Г. Беккера, а также расчетам других исследователей, приносит именно человеческий капитал[2].

Значительный вклад в становление общей теории развития и человеческого капитала, в частности, внес и выходец из России Саймон (Семен) Кузнец (Нобелевская премия 1971 года), который первым ввел в экономическую теорию и практику понятие ВВП. Среди всех необходимых и достаточных факторов развития Саймон Кузнец выделил в качестве первичного уровень накопленного национального человеческого капитала. И утверждал, что существует некое пороговое значение накопленного национального человеческого капитала, без достижения которого переход к следующему технологическому укладу экономики невозможен.

В состав национального человеческого капитала входят, помимо общенациональных составляющих, корпоративный и индивидуальный человеческие капиталы, а также человеческий капитал домохозяйств [1].

Национальный человеческий капитал — человеческий капитал страны, являющийся составной частью её национального богатства.

Национальный человеческий капитал включает социальный, политический капитал, национальные интеллектуальные приоритеты, национальные конкурентные преимущества и природный потенциал нации.

О качестве рабочей силы и качестве человеческого капитала можно

косвенно судить по структуре национального богатства. Национальное богатство в общем виде представляют как совокупность трех составляющих: человеческого капитала, произведенного и природного капиталов. В развитых регионах эта структура такова: человеческий капитал – 65%; произведенный капитал – 23%; природный капитал – 12%. Несмотря на то, что по величине индекса Россия входит в число стран с высоким уровнем развития человеческого потенциала, она в последние годы занимает все более низкие места, пропуская вперед другие страны [3].

Методику оценки запаса совокупного человеческого капитала с помощью системы индексов предложили К. Маллиган и Х. Мартин. Национальный человеческий капитал по своей эффективности для разных стран существенно различается по качеству и стоимости на душу населения. Эти показатели зависят от качества и этики труда, которые исторически определяются степенью экономической свободы и ментальностью. Экономическая свобода страны измеряется международным индексом экономической свободы, который, в свою очередь, рассчитывается по десяти сложным показателям, отражающим в основном качество труда, бизнеса, государства [1].

Связь человеческого капитала с инвестициями определяется следующей зависимостью:

$$HC = f(j, q, I, X) = C_i,$$

где j – индекс качества труда в широком определении;

q – индекс качества накопленного человеческого капитала;

I – инвестиции в человеческий капитал;

X – другие переменные, от которых зависит человеческий капитал, включая сам накопленный человеческий капитал;

c – индекс трансформации инвестиций в человеческий капитал.

Индекс трансформации инвестиций в человеческий капитал определяет численно эффективность или производительность. Величина $c > 1$ может быть для самых развитых стран с наиболее высоким качеством человеческого капитала, с развитой инновационной экономикой, экономикой знаний, информационным обществом; $c < 1$ – для развивающихся и слаборазвитых стран мира. Для стран с некачественным трудом и низкой его производительностью c в несколько раз меньше, чем у развитых стран, как и производительность труда.

Несложно сделать вывод, что из всех видов инвестиций именно инвестиции в человеческий капитал наиболее важны. Доказано, что инвестирование в человеческий капитал положительно влияет на качество рабочей силы. Известный ученый, нобелевский лауреат Д. Хекман доказал, что чем раньше начать интенсивно вкладывать в индивида (еще в раннем детстве), прежде всего, денежных средств, тем выше будет отдача впоследствии [3].

Большинство исследователей различают следующие направления

инвестирования в человеческий капитал:

- инвестиции в образование;
- расходы на здравоохранение, обеспечивающие физическое и умственное здоровье индивида;
- улучшение жилищных условий;
- здоровое питание.

Именно эти виды инвестиций создают условия для качественной трудовой деятельности, способствующей использованию человеческого капитала. К основным источникам инвестирования человеческого капитала относятся: семья и сами индивиды как носители и владельцы своего человеческого капитала; предприниматель, который «арендует» способность трудиться у своего работника; государство, проводящее комплекс законодательно устанавливаемых социально-экономических мер, финансируемых за счет государственного бюджета.

Особенностью вложений в человеческий капитал является то, что не сразу приумножение знаний и опыта индивидов способствует росту производительности капитала, воплощенного в людях. Этот процесс, как правило, пролонгирован во времени.

Для определения качества человеческого капитала учитываются такие показатели: уровень образования, продолжительность жизни, качество жизни, состояние медицинского обслуживания и производство валовой внутренней продукции на душу населения. Разработан единый объективный международный показатель – это Индекс развития человеческого потенциала.

По качеству человеческого капитала Россия занимала четверть века тому назад 23 место в мире, сегодня нам отведено 66 место. Такое резкое падение объясняется низким уровнем качества жизни, ухудшением постановки образования и состояния медицинского обслуживания, краткой продолжительностью жизни[4].

Общее и специальное образование улучшает качество, повышает уровень и запас знаний, но без полученных на производстве навыков и опыта знания не являются человеческим капиталом, однако в настоящее время это важнейшая компонента вложений в человеческий капитал.

Работающий индивид с присущими ему качествами и свойствами является основной производительной силой. Прямую зависимость между человеческим капиталом и производительностью труда выявили Е.С. Гвоздева и Т.А. Штерцер. В ходе исследования ими была обнаружена закономерность: при изменении уровня человеческого капитала на 1% производительность труда вырастет на 3,8%. По данным этих же исследователей производительность труда в России в 3–4 раза ниже, чем в развитых странах. По оценкам Ю.Р. Чистякова, интеллектуальный капитал обеспечивает около 80–90% общего прироста производительности труда [1]. Следовательно, инвестиции в работника позволят повысить квалификацию,

увеличить производительность, а, значит, позволяют способствовать экономическому росту.

Затраты российских работодателей на повышение квалификации работников в среднем находятся на уровне 0,5–0,7% величины фондов оплаты труда (ФОТ), а по оценкам экспертов они должны составлять не менее 1,5–2%. В развитых странах данная статья расходов компаний достигает 5–10% ФОТ.

В настоящее время на российском рынке труда часто наблюдается ситуация недооценки квалифицированного труда, что выражается в низких оплатах труда, и случаях высоких заработков неквалифицированными работниками. Из этого вытекает следующая проблема, связанная не только с недостаточным инвестированием в человеческий капитал, но и вообще с нежеланием осуществлять такое инвестирование.

Безусловно, огромной проблемой для развития человеческого капитала в России остается коррупция. Большая часть денежных вкладов в ЧК используется малоэффективно, не по назначению, расхищается. Так, единица инвестиций в США дает в четыре раза большую отдачу, чем в России[5].

Невелика и отдача от инвестиций в науку. Россия традиционно вкладывает значительную долю ВВП на исследования и разработки. Однако большая часть этих ассигнований идёт на содержание государственных исследовательских учреждений, мало связанных как с системой подготовки кадров, так и с предпринимательством. Коммерческие же организации вкладывают пока очень мало средств в науку. Их пока устраивают возможности экстенсивного роста, роста, основанного больше на расширении рынка, чем на его интенсификации. Доля предприятий, стремящихся заниматься инновациями, составляет всего лишь 10%, что в разы ниже, чем в странах ЕЭС.

Анализ процессов научно-технического развития показывает, что человеческий капитал становится важнейшим фактором развития и роста экономики. Если прирост ВВП не вкладывать в развитие человека, в повышение качества его жизни, в образование и здравоохранение, то невозможно будет расширять производство, переходить к инновационной экономике и экономике знаний. Еще в 1934 году лауреат Нобелевской премии по экономике Саймон Кузнец писал, что «для научно-технического рывка в стране должен быть создан (накоплен) необходимый стартовый человеческий капитал. Иначе происходит фальц-старт.»

На наш взгляд, необходимы более серьезные инвестиции в развитие человеческого капитала России, одновременно во все его составляющие, при параллельной борьбе с коррупцией и криминализацией. Самыми важными направлениями являются финансирование науки, образования и здравоохранения, охрана материнства и детства.

В заключение отметим, что С.Ю. Глазьев, известный российский

экономист, определил последние годы развития экономики России как «рост с антиразвитием», т.е. такой рост, который сопровождается деградацией человеческого и научно-производственного потенциалов страны. Чтобы России выйти на траекторию высококачественного экономического роста, ей необходимо «занять в координатах глобального научно-технического процесса достойное место, обеспечивающее «интеллектуальную ренту», достаточную для расширенного воспроизводства своего научно-производственного потенциала».

Кроме того, необходимо пересмотреть государственные меры в сторону увеличения инвестиционной составляющей в человеческий капитал, что позволит не только увеличить производительность труда, но и по целому ряду показателей национальной экономики будет способствовать ее росту.

Использованные источники:

1. Агранович, М. Человеческий капитал // Вопросы экономики. 2011. № 11.
2. Болотин А. А. Человеческий капитал как фактор экономического развития современного предприятия.// Вопросы экономики 2011.№ 46(88)
3. Ибрагимова З.Ф.Бедность:вопросы методологии, анализа и оценки – научное издание/Ибрагимова З.Ф.:М-во образования и науки РФ, ГОУ ВПО «Уфимская гос. Академия экономики и сервиса».Уфа.2011.23с.
4. Лебедева Ю.В. Вопросы современной экономики. Макроэкономика//Проблемы современной экономики. 2010. № 2. – м
5. <http://www.intelros.ru/readroom/>- Официальный сайт «Журнальный клуб ИНТЕЛПРОС»

Якушева Т.В., к.ю.н.

доцент

кафедра уголовного процесса и криминалистики

Якушев И. И.

студент

МИЭМИС

Алтайский государственный университет

Россия, г. Барнаул

ОСОБЕННОСТИ ПРЕДМЕТА ДОКАЗЫВАНИЯ В ОТНОШЕНИИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ

Аннотация: В статье подчеркивается важность установления особенностей в предмете доказывания в отношении несовершеннолетних.

Ключевые слова: несовершеннолетний, возраст, уголовная ответственность, личность несовершеннолетнего.

В науке уголовного процесса одно из центральных мест занимает понятие предмета доказывания по уголовному делу. Поэтому исследование природы этого понятия представляется важным как в теоретическом, так и в практическом отношениях.

Характеристике предмета доказывания посвящали свои работы такие

известные ученые, как Л.Е. Владимиров, П.А. Лупинская, П.И. Люблинский, Г.М. Миньковский, Н.Н. Розин, М.С. Строгович, И.Я. Фойницкий. В целом о предмете доказывания в юридической литературе высказаны различные суждения.

Так, по мнению П.А. Лупинской, «предмет доказывания - это юридически значимые фактические обстоятельства, которые предусмотрены в уголовном и уголовно-процессуальном законе и подлежат установлению посредством доказательств для принятия решений по делу в целом или по отдельным правовым вопросам». [1]

Не вдаваясь в обсуждения различных точек зрения по этому вопросу, следует отметить, что общим для большинства ученых является то, что под предметом доказывания они понимают систему (совокупность) фактов либо обстоятельств, либо то и другое вместе взятое, имеющее правовое значение для разрешения дела.

В международно-правовых актах, в частности, в п. 5.1 Пекинских правил [2] указано, что система правосудия в отношении несовершеннолетних должна быть направлена в первую очередь на обеспечение благополучия несовершеннолетнего и того, чтобы любые меры воздействия на несовершеннолетних правонарушителей были всегда соизмеримы как с особенностями личности правонарушителя, так и с обстоятельствами правонарушения. Это правило является основой для тех норм УПК РФ, которые регламентируют предмет доказывания по делам несовершеннолетних. Оно делает акцент на более подробном и тщательном, чем по делам о преступлениях других лиц, выяснении всех обстоятельств совершенного преступления и характеристики личности несовершеннолетнего правонарушителя.

УПК РФ, следуя Пекинским правилам, расширяет предмет доказывания по делам несовершеннолетних за счет включения в него следующих обстоятельств:

- 1) возраст несовершеннолетнего, число, месяц и год рождения;
- 2) условия жизни и воспитания несовершеннолетнего, уровень психического развития и иные особенности его личности;
- 3) влияние на несовершеннолетнего старших по возрасту лиц.

Предмет доказывания по уголовным делам в отношении несовершеннолетних имеет свои существенные особенности, вытекающие, в первую очередь, из необходимости установления возраста несовершеннолетнего: число, месяц, год рождения (п. 1 ч. 1 ст. 421 УПК РФ).

В соответствии со статьями 19, 20 УК РФ, пунктом 1 части 1 статьи 421, статьей 73 УПК РФ установление возраста несовершеннолетнего обязательно, поскольку его возраст входит в число обстоятельств, подлежащих доказыванию, является одним из условий его уголовной ответственности.

Установление точного возраста обвиняемого необходимо для решения ряда важнейших вопросов, и прежде всего вопроса о наличии оснований уголовной ответственности (ст. 20 УК, ч. 1 ст. 421 УПК) - от него зависит порядок расследования уголовного дела, применение дополнительных процессуальных правил.

В юридической литературе можно встретить неоднозначные суждения о возрасте лица и его способности нести уголовную ответственность в связи с совершенным преступлением. Да и само понятие возраста трактуется по-разному. Одни ученые-процессуалисты считают, что возраст - это биологическое свойство личности, отмечая при этом, что это свойство является и уголовно-правовым признаком, поскольку позволяет решить вопрос о субъекте преступления и другие вопросы.

Другие - определяют наиболее полно и содержательно сформулировав понятие возраста, который определяется как в широком, так и в узком смысле.

В первом случае - под возрастом подразумевается календарный период времени, прошедший от рождения до какого-либо хронологического момента в жизни человека. Во втором же случае - указанный период психофизического состояния в жизни того или иного лица, с которым связаны как медико-биологические, социально- психологические, так и правовые изменения.

Таким образом, если анализировать вопрос о возрасте, с которым законодатель связывает способность лица, совершившего преступление, нести уголовную ответственность, то данный признак субъекта преступления всегда требовал более полного изучения, исследования и осмысления с позиции науки уголовного процесса.

В зависимости от возраста несовершеннолетнего может по-разному оцениваться общественная опасность совершенного им деяния, что может повлиять на дальнейшую судьбу уголовного дела. В соответствии с ч. 1 ст. 20 УК РФ содержит исчерпывающий перечень преступлений, за совершение которых уголовная ответственность наступает с 14 лет. Следует заметить, установленные уголовным законом возрастные границы не являются жесткими.

Возраст несовершеннолетнего обычно определяется на основании записей в свидетельстве о рождении или паспорте, заверенной выписке из книги актов гражданского состояния. Для подтверждения возраста подростка к уголовному делу необходимо приобщить копии свидетельства о рождении или паспорт, а при их отсутствии - некоторые другие документы (например, документы, выданные территориальными военными комиссариатами). Определение возраста со слов самого несовершеннолетнего, его родственников, педагогов и иных лиц не допускается.

Вполне определенную позицию занимает по данному вопросу

Верховный Суд Российской Федерации, который указал в своем постановлении [3] «Лицо считается достигшим возраста, с которого наступает уголовная ответственность, не в день рождения, а по его истечении, т.е. с нуля часов следующих суток. При установлении возраста несовершеннолетнего днем его рождения считается последний день того года, который определен экспертами, а при установлении возраста, исчисляемого числом лет, суду следует исходить из предлагаемого экспертами минимального возраста такого лица».

Использованные источники:

- 1.См.: Уголовно-процессуальное право Российской Федерации: учебник / отв. ред. П.А Лупинская. 3-е изд., перераб. и доп. М. 2010. С. 226.
- 2.Минимальные стандартные правила Организации Объединенных наций, касающиеся отправления правосудия в отношении несовершеннолетних (Пекинские правила, 1985 г.)
http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow_DocumID_3232.html
- 3.Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 1 февраля 2011 г. № 1 «О судебной практике применения законодательства, регламентирующего особенности уголовной ответственности и наказания несовершеннолетних». ГАРАНТ. РУ:
<http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/12082757/#ixzz3PG2z5VHK>

*Якушева Т.В., к.ю.н.
доцент*

кафедра уголовного процесса и криминалистики

*Якушев И.И.
студент*

МИЭМИС

*Алтайский государственный университет
Россия, г. Барнаул*

ОХРАНА ПРАВ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ

Аннотация: В статье подчеркивается важность охраны прав несовершеннолетних и применения общепризнанных принципов в уголовном судопроизводстве в отношении несовершеннолетних.

Ключевые слова: несовершеннолетний, охрана прав, предупреждение, конфиденциальность, комиссия по делам несовершеннолетних.

Нормы международных актов фактически сформировали правила обращения с несовершеннолетними, совершившими преступления, включающие в себя применение альтернативных лишению свободы мер, осуществления ареста, задержания или тюремного заключения ребенка лишь в качестве крайней меры и на максимально короткий срок, отказ от назначения наказания несовершеннолетним в виде смертной казни или пожизненного тюремного заключения.

Так, Пекинские правила [1] рассчитаны на иные, кураторские, начала деятельности юридической системы по делам несовершеннолетних. В силу пункта 5.1 Правил "Система правосудия в отношении несовершеннолетних направлена в первую очередь на обеспечение благополучия несовершеннолетнего"; "судебное разбирательство должно отвечать интересам несовершеннолетнего и осуществляться в атмосфере понимания" (п. 14.2 Правил); "при рассмотрении дела несовершеннолетнего вопрос о его или ее благополучии должен служить определяющим фактором (подпункт "d" п. 17.1 Правил).

Иными словами, по замыслу авторов Пекинских правил, несовершеннолетний - это объект заботы государства и общества, субъект процесса, по возможности очищенного от мертвящих формальностей; благополучие подростка, даже подвергаемого наказанию, ставится во главу угла. Российская же правовая доктрина видит в раскрытии преступления, изобличении правонарушителя самодовлеющую ценность. Допуская освобождение его от уголовной ответственности лишь по делам о преступлениях небольшой и средней тяжести, закон (ч.1 ст.90 УК Российской Федерации) ставит решение этого вопроса в зависимость от воли следователя, прокурора, суда, то есть государственных чиновников и органов. Наказание подростка преследует внешние по отношению к нему цели, в том числе - устрашение населения (ч.2 ст.43 УК Российской Федерации) [2].

Несмотря на то, что российское законодательство в значительной мере приведено в соответствие с общепризнанными нормами и принципами международного права в области защиты прав детей и предупреждения преступности несовершеннолетних, существует ряд существенных пробелов в отечественном законодательстве, не позволяющих в полном объеме использовать весь потенциал разработанных международным сообществом мер и принципов по предупреждению подростковой и молодежной преступности. В частности, в Российской Федерации, несмотря на неоднократные попытки претворения в жизнь идей ювенальной юстиции, все еще отсутствуют специализированные суды для решения вопросов правосудия в отношении несовершеннолетних, а также не урегулирован в полном объеме вопрос участия общественности (социальных работников, посредников) в судопроизводстве по делам несовершеннолетних ». [3].

В Постановлении 8 Всероссийского съезда судей РФ «О состоянии судебной системы Российской Федерации и основных направлениях ее развития» от 19 декабря 2012 г. отмечено следующее: «Национальной стратегией действий в интересах детей на 2012-2017 год, направленной на государственную поддержку семьи, материнства и детства, предусматриваются меры по сохранению семейных ценностей, профилактике правонарушений несовершеннолетних, их реабилитации и исправлению. Несмотря на поддержку идеи о создании специализированных

судов для судебной защиты прав и свобод несовершеннолетних, она пока не нашла отражения в законодательстве» [4].

Анализ практики охраны прав несовершеннолетних в Барнауле показал, например, что существует комиссия по делам несовершеннолетних и защите их прав администрации Железнодорожного района Барнаула.

Комиссия по делам несовершеннолетних и защите их прав администрации Железнодорожного района осуществляет свою деятельность по профилактике правонарушений несовершеннолетних на основании Федерального закона от 24.06.1999 №120-ФЗ «Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних», Кодекса об административных правонарушениях Российской Федерации, нормативных правовых актов Алтайского края, долгосрочной целевой Программы «Комплексные меры по профилактике наркомании, токсикомании, алкоголизма, табакокурения и противодействию незаконному обороту наркотиков в Барнауле на 2010-2014 гг.».

В январе 2014 года, в администрации Железнодорожного района Барнаула, состоялось заседание комиссии по делам несовершеннолетних и защите их прав.

На комиссии было обсуждено два вопроса:

Во-первых, о подведении итогов за 2013 год о работе комиссии по делам несовершеннолетних и защите их прав.

Во-вторых, рассмотрение около двадцати семей, дети которых совершили какие-либо правонарушения. Следует отметить, что всего одна семья оказалась благополучной, остальные, же состоят на профилактическом учете, как неблагополучные семьи.

В целом комиссия помогает неблагополучным семьям, например, оказывают материальную помощь, дети из таких семей, у которых наблюдаются проблемы со здоровьем, для прохождения лечения направляют в санаторий «Мать и дитя» г. Барнаула и т.д.

Анализ норм международного права позволил сделать вывод, что по сравнению с Минимальными стандартными правилами Организации Объединенных Наций, касающимися отправления правосудия в отношении несовершеннолетних (Пекинские правила), где закреплено, что право несовершеннолетнего на конфиденциальность должно уважаться на всех этапах, чтобы избежать причинения вреда из-за ненужной гласности или из-за ущерба репутации. В принципе не должна публиковаться никакая информация, которая может привести к указанию на личность несовершеннолетнего нарушителя. В соответствии со ст. 21 Пекинских правил «материалы дел несовершеннолетних должны храниться строго конфиденциально и не должны передаваться третьим лицам». УПК РФ не воспринял полностью данное положение. Как показывает практика, подавляющее большинство дел о преступлениях несовершеннолетних, продолжают рассматривать в открытых судебных заседаниях.

Несовершеннолетние менее защищены национальным законодательством, чем в общепризнанных международных нормах, поэтому судьи, рассматривающие уголовные дела в отношении несовершеннолетних, должны знать также содержание международных актов, регулирующих данные отношения, и руководствоваться ими при принятии решения.

Использованные источники:

1. Минимальные стандартные правила Организации Объединенных наций, касающиеся отправления правосудия в отношении несовершеннолетних (Пекинские правила, 1985 г.)
http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow_DocumID_3232.html
2. См: Коновалова И.А. Соблюдение международных норм и действие российского уголовного процессуального законодательства в отношении несовершеннолетних // Новый юридический журнал. - 2013. - № 1. - с. 20-38.
3. См: Мацкевич Ю.Д. К вопросу о необходимости создания специализированной судебной системы по делам несовершеннолетних в Российской Федерации. // Вопросы ювенальной юстиции. - 2012. - № 3. - с. 3- 7.
4. Воронова Е.П. России нужна ювенальная юстиции. // Судья. - 2013. - № 1. - с. 55

*Ярыгина А.А.
студент 2 курса
Некрасова Е.А.
студент 2 курса
Самарский государственный
аэрокосмический университет
Россия, г. Самара*

ВХОДНОЙ КОНТРОЛЬ КАК ОБОСНОВАНИЕ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ТЕХНОЛОГИИ ПРИ ОБУЧЕНИИ МАТЕМАТИКЕ

Ключевые слова: педагогический эксперимент, критерий Крамера - Уэлча, критерий χ^2 .

Падение интереса к обучению является фактом сегодняшней жизни. Конечно же, легче придя домой, включить телевизор и расслабиться, чем взять в руки умную книгу и задуматься [1]. Об этом же говорил Президент РФ В.В. Путин на форуме Общероссийского народного фронта «Качественное образование во имя страны» 15 октября 2014 года в Пензе: "Сейчас непростое время для преподавателей, даже, я бы сказал, очень сложное, потому что поток информации такой, что очень трудно выполнять вот эту функцию «властителя дум молодёжи». Не было раньше такого, а сейчас есть. И для того чтобы соответствовать этому вызову, нужны и знания, и талант, и желание совершенствоваться" [2].

К сожалению, не всегда и не все студенты приходят в вуз с высоким уровнем подготовки по математике, и чтобы выбрать тот или иной подход к

обучению или педагогическую технологию, уже ранее опробованную преподавателем и принесшую результаты, необходимо провести сравнительный статистический анализ студентов группы, которая подверглась педагогическому эксперименту или педагогическому воздействию, и группы, где планируется его применять, и сравнить их характеристики до и после эксперимента. Воспользуемся предложенной Д.А.Новиковым методикой определения достоверности совпадений и различий характеристик исследуемых объектов [3].

Пусть имеется контрольная группа, в которой обучается 25 человек и где педагогическое воздействие уже использовалось, и экспериментальная, состоящая из 20 человек. Примем, что характеристикой студента является число набранных баллов ЕГЭ по математике. Результаты измерений уровня знаний в контрольной и экспериментальной группах до использования педагогического воздействия приведены в виде шкалы отношений в табл. 1. Сформулируем статистические гипотезы: нулевую об отсутствии различий и альтернативную о значимости различий. Ограничимся уровнем значимости $\alpha = 0,05$ и используем критерий Крамера - Уэлча, который предназначен для проверки гипотезы о равенстве средних двух выборок. Вычислим для сравниваемых выборок эмпирическое значение критерия $T_{эмп}$ формуле (1) и сравним его с критическим значением $T_{0,05} = 1,96$:

$$(1) T_{эмп} = \frac{\sqrt{M \cdot N} \cdot |\bar{x} - \bar{y}|}{\sqrt{M \cdot D_x + N \cdot D_y}}$$

Используя данные таблицы 1, определим выборочные средние $\bar{x}$ и $\bar{y}$ и выборочные дисперсии D_x и D_y по следующим формулам:

$$(2) \bar{x} = \frac{1}{N} \cdot \sum_{i=1}^N x_i .$$

$$(3) D_x = \frac{1}{N-1} \cdot \sum_{i=1}^N (x_i - \bar{x})^2 .$$

Получим:

$$\bar{x} = 63,90; \bar{y} = 63,92$$

$$D_x = 328,3053; D_y = 260,0767$$

$$T_{эмп} = 0,0039$$

$T_{эмп} \leq T_{0,05}$, т.к. $0,0039 \leq 1,96$, значит, характеристики сравниваемых выборок совпадают на уровне 0,05.

Таблица 3. Результаты измерений уровня знаний в контрольной и экспериментальной группах до эксперимента.

№	Экспериментальная группа (число баллов до эксперимента)	Контрольная группа (число баллов до эксперимента)
1	36	36
2	37	36
3	40	40
4	44	44
5	44	48

6	56	52
7	60	52
8	60	56
9	63	56
10	63	60
11	63	60
12	66	63
13	68	66
14	68	66
15	72	70
16	74	72
17	85	72
18	87	74
19	92	74
20	100	79
21	-	79
22	-	79
23	-	81
24	-	83
25	-	100

Результаты эксперимента могут быть проверены и по критерию χ^2 , переводя данные из шкалы отношений в порядковую с 3 градациями. Вычислив эмпирическое значение критерия χ^2 и сравнив его с табличным, получили: $\chi^2_{\text{эмп}} \leq \chi^2_{0,05}$, т.к. $0,207 \leq 5,99$, значит, характеристики сравниваемых выборок совпадают на уровне 0,05.

Таким образом, по двум критериям исследуемые группы до эксперимента оказались “одинаковыми”.

Таблица 2. Результаты измерений уровня знаний в контрольной и экспериментальной группах после эксперимента.

№	Экспериментальная группа (число баллов после эксперимента)	Контрольная группа (число баллов после эксперимента)
1	46	30
2	52	32
3	54	40
4	54	40
5	54	40
6	60	45
7	67	45
8	67	50
9	68	50
10	70	52
11	70	56
12	70	60
13	74	60
14	78	68

15	78	68
16	78	68
17	85	68
18	96	72
19	96	72
20	100	75
21	-	75
22	-	83
23	-	83
24	-	83
25	-	90

Проанализируем результаты, полученные после эксперимента. Результаты измерений уровня знаний в контрольной и экспериментальной группах после использования портфолио приведены в виде шкалы отношений в табл. 2.

Используя данные таблицы 2, определим выборочные средние $\bar{x}$ и $\bar{y}$ и выборочные дисперсии D_x и D_y :

$$\bar{x} = 70,85; \bar{y} = 60,2$$

$$D_x = 234,7658; D_y = 295,5833$$

$$T_{\text{эмп}} = 2,19$$

$T_{\text{эмп}} \geq T_{0,05}$, т.к. $2,19 \geq 1,96$, значит, характеристики сравниваемых выборок различаются на уровне 0,05.

Результаты эксперимента могут быть проверены и по критерию χ^2 , переведя данные из шкалы отношений в порядковую с 3 градациями. Вычислив эмпирическое значение критерия χ^2 и сравнив его с табличным, получили: $\chi_{\text{эмп}}^2 \geq \chi_{0,05}^2$, т.к. $6,18 \geq 5,99$, значит, характеристики сравниваемых выборок различаются на уровне 0,05. Полученные результаты говорят о том, что портфолио дает результаты, отличные от результатов традиционных педагогических воздействий, но мы не знаем, лучше эти результаты или хуже.

Использованные источники:

1. Клентак Л.С. Снижение грамотности населения как проблема подготовки кадров в вузе// Известия СНЦ РАН, Том 16, № 2(3), 2014, с. 562-564.
2. Форум Общероссийского народного фронта «Качественное образование во имя страны». Стенограмма. 15 октября 2014 года // Сайт Президента России [Электронный ресурс] URL: <http://www.kremlin.ru/transcripts/46805> (Дата обращения 19.10.2014)
3. Новиков Д.А. Статистические методы в педагогических исследованиях. М.: МЗ-Пресс, 2004. - 67 с.

Оглавление

<i>Назаров А.В., Кузнецов С.С., ВОЗВРАЩЕНИЕ В МИР ПЕРЕДОВОЙ ЭЛЕКТРОНИКИ: РОССИЙСКИЕ ПРОЦЕССОРЫ</i>	3
<i>Назаров А.В., Дидык З.И., БЕСПЛАТНЫЙ WEB-СЕРВЕР - БИЗНЕСМЕНАМ И АКТИВНЫМ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМ ПЕРСОНАЛЬНОГО КОМПЬЮТЕРА</i>	6
<i>Наумов М., Морозова С., АНАЛИЗ ПРЕИМУЩЕСТВ И НЕДОСТАТКОВ БЕСПЛАТНОЙ ФРАНШИЗЫ</i>	10
<i>Некрасова Е.А., Ярыгина А.А., ОТНОШЕНИЕ СТУДЕНТОВ СГАУ К ИНСТИТУТУ СЕМЬИ</i>	12
<i>Нененко Ю.А., ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ НА ПРИМЕРЕ ФИНАНСОВО-БАНКОВСКОГО СЕКТОРА</i>	16
<i>Нененко Ю.А., К ВОПРОСУ ОБ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ</i>	19
<i>Нененко Ю.А., ПРОБЛЕМЫ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ</i>	21
<i>Нененко Ю.А., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕСТНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ</i>	24
<i>Нечай А.А., Краснов С.А., Першина И.В., ПОДХОДЫ К ВЫЯВЛЕНИЮ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ</i>	26
<i>Нечай А.А., СПЕЦИФИКА ПРОЯВЛЕНИЯ УЯЗВИМОСТЕЙ ПРОГРАММИРУЕМЫХ ЛОГИЧЕСКИХ ИНТЕГРАЛЬНЫХ СХЕМ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМАХ УПРАВЛЕНИЯ КРИТИЧЕСКИ ВАЖНЫМИ ОБЪЕКТАМИ</i>	32
<i>Нигматуллина Г.Р., Латыпова Р.Ф., АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ЗВЕРОВОДСТВА В ООО «ОКТЯБРЬСКОЕ»</i>	38
<i>Нигматуллина Г.Р., Хасанова Р.Р., АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ПО «ТОЛБАЗИНСКИЙ ХЛЕБОКОМБИНАТ»</i>	40
<i>Никитина А.В., Антипова Е.А., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОЙ ОТРАСЛИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ</i>	43
<i>Никитина М.В., НЕКОТОРЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА С ПОВЫШЕННЫМ РИСКОМ МАНИПУЛЯЦИИ С ЦЕЛЬЮ ИСКАЗИТЬ ФИНАНСОВУЮ ОТЧЕТНОСТЬ</i>	49

<i>Никитченко Н.Г., Сычева И.Н., Пермякова Е.С.,</i> К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКЕ УРОВНЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ	53
<i>Никифорова В.С.,</i> РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ	58
<i>Никишина Н.В.,</i> РАЗНОВИДНОСТИ «МОЗГОВОГО ШТУРМА» КАК ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	60
<i>Никишина Т.С.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ НОТАРИАТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	65
<i>Новик И.В.,</i> О СОДЕРЖАНИИ РОДИТЕЛЬСКИХ ПРАВ	70
<i>Новикова И. С., Бондарчук О. П.,</i> ПРОБЛЕМЫ ВОЗВРАТНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА	74
<i>Новикова К.И.,</i> МОЛОЧНОЕ СКОТОВОДСТВО В РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И МЕРЫ ГОСПОДДЕРЖКИ	79
<i>Новикова Н.А.,</i> АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	82
<i>Ночевкина Т.А.,</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОДГОТОВКИ БАКАЛАВРОВ ПО НАПРАВЛЕНИЮ «ЭКОНОМИКА» ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СТАНДАРТОВ ФГОС ВПО И ФГОС ВО	86
<i>Ондар М.М., Маркова Г.И.,</i> БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	91
<i>Онищенко С.В.,</i> ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК В ОРГАНИЗАЦИЯХ	97
<i>Онищенко С.В.,</i> СИСТЕМА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ: ПОНЯТИЕ, ЦЕЛИ И ЭЛЕМЕНТЫ, ВИДЫ БЮДЖЕТОВ	111
<i>Онищенко С.В.,</i> ЭТАПЫ И УЧАСТНИКИ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА	125
<i>Онищенко С.В.,</i> КОНТРОЛЬ ЗА ЦЕНООБРАЗОВАНИЕМ СО СТОРОНЫ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ	141
<i>Онищенко С.В.,</i> ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ	154
<i>Ооржак О.М., Маркова Г.И.,</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА МОЛОДЕЖИ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТЫВА	171

<i>Орешкина Т.С., Москалева Е.Г., АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА КОНТРОЛЯ И УЧЕТА ЭНЕРГОРЕСУРСОВ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ</i>	173
<i>Орлов А.А., ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ</i>	176
<i>Офицеров-Бельский Д.В., Широких Д.М., Пепеляева В.В., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ГЕРМАНСКОГО ФАШИЗМА</i>	180
<i>Павлова А.М., ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМЫ</i>	183
<i>Панцева Е.Ю., Борисова Е.А., Сафонов А.А., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА В ВУЗЕ НА ОСНОВЕ ЛИЧНОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ОБУЧЕНИЯ</i>	185
<i>Переверзева О. С., Черноусова Я. А., Нестерова Е. В., 1С: ХРОНОГРАФ ШКОЛА 3.0 ПРОФ</i>	188
<i>Перетягина Н.Н., ЦЕЛОСТНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК СПОСОБ ВОСПИТАНИЯ ЦЕЛОСТНОГО ЧЕЛОВЕКА</i>	190
<i>Першина И.В., Нечай А.А., МЕТОДЫ ГАРАНТИРОВАННОГО УНИЧТОЖЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ С ЖЕСТКИХ МАГНИТНЫХ ДИСКОВ</i>	193
<i>Першина И.В., Нечай А.А., ПРОГРАММНЫЕ МЕТОДЫ СОКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ</i>	196
<i>Петрова И.Ф., Волынищикова М.Н., Хохлова Н.В., ОПТИМИЗАЦИЯ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	199
<i>Петрова И.Ф., Жаркова И.О., К ВОПРОСУ О СОЗДАНИИ СЛУЖБЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА</i>	203
<i>Петрова Ю.И., Кривцова М.К., Подзорова М.А., АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ВЕНЧУРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ</i>	206
<i>Петрова Н.В., Лукьянова И.Н., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	209
<i>Петросян А.Д., МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСАХ</i>	212
<i>Пискунова О. А., ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ С ВОЛОНТЕРАМИ В РОССИИ</i>	215
<i>Подзорова М.А., ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА В РОССИИ</i>	218

<i>Подзорова М.А.</i> , АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ДОХОДНОГО ПОТЕНЦИАЛА АЛЫШЕЕВСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА	221
<i>Подзорова М.А.</i> , ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК МЕРА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ АЛЫШЕЕВСКОГО РАЙОНА	224
<i>Подольская А.П., Езангина И.А., Харламова Е.Е.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ РОССИИ	227
<i>Поленова С.Н.</i> , СПОСОБЫ ИСПРАВЛЕНИЯ ОШИБОК В УЧЕТНЫХ РЕГИСТРАХ	233
<i>Поленова С.Н., Богачева Д.С., Фесенко Е.Ю.</i> , К ВОПРОСУ О НАПРАВЛЕНИЯХ СБЛИЖЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА	237
<i>Поленова С.Н.</i> , ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ УЧЕТНОГО ПРОЦЕССА В СУБЪЕКТАХ БИЗНЕСА	242
<i>Полькин А.С.</i> , МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ КЛЕЙНА-ГОЛЬДБЕРГЕРА, МОДЕЛЬ ПОТРЕБЛЕНИЯ В ДАНИИ 1990-2013.	248
<i>Полякова О.В.</i> , РЕАЛИЗАЦИЯ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	250
<i>Полякова О.В.</i> , СОЗДАНИЕ КЛАСТЕРОВ КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК	255
<i>Полякова О.В.</i> , КЛАСТЕРЫ В СВЕТЕ КОНЦЕПЦИИ «НОВОЙ СИСТЕМНОСТИ»	258
<i>Пономарева К.О., Лопухин Я.Н.</i> , ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ С ПОМОЩЬЮ ПРИКЛАДНОГО СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ STINOL Г. НЕРЬОНГРИ РЕСПУБЛИКА САХА (ЯКУТИЯ)	262
<i>Попелнухина А.Н.</i> , НОВЫЕ ТЕОРИИ В РАЗВИТИИ НАУКИ	266
<i>Поподько Г.И., Нагаева О.С.</i> , НОВАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ДЕПРЕССИВНЫХ РЕГИОНОВ	269
<i>Пронина А.Ю., Ильина Н.Р.</i> , ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ КАДРОВ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ	273
<i>Пронина О.Р., Алышова А.Г.</i> , ВАЖНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖ В АНАЛИЗЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (НА ПРИМЕРЕ ЕЛЬНИКОВСКОГО РАЙОННОГО ОБЩЕСТВА)	276

<i>Пронина О.Р., Кечкова А.Е., НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ АНАЛИТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАТИВНОСТИ БАЛАНСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ</i>	279
<i>Проставилина М. В., АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ФИЛИАЛА ОАО «МРСК ВОЛГИ» – «МОРДОВЭНЕРГО» И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ЕЕ ОПТИМИЗАЦИИ</i>	282
<i>Прохорова К.С., Петрова И.Ф., БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС КАК ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	288
<i>Пунцелева Ю.И., ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ</i>	292
<i>Пуртова Л.В., ВЕЛИКОЕ РУССКОЕ СЛОВО</i>	295
<i>Пуртова Л.В., СЛОВА ОДНОЗНАЧНЫЕ ИЛИ МОНОСЕМАНТИЧЕСКИЕ. СУЩНОСТЬ ПОЛИСЕМИИ</i>	298
<i>Пустоветов С.Е., ВОПРОСЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ И БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ</i>	305
<i>Пустоветов С.Е., РАЗМЕЩЕНИЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ЗАКАЗА НА ПРИМЕРЕ Г.МОСКВЫ</i>	308
<i>Пустоветов С.Е., РОЛЬ СИСТЕМЫ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ И ПРОЦЕСС ЕЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ</i>	311
<i>Пустоветов С.Е., Цихоцкий Ф.Н., РОЛЬ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ СВЯЗЕЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ВЫРАВНИВАНИИ</i>	314
<i>Путятинская Ю.В., Каримова А.М., ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ ОЦЕНКИ</i>	316
<i>Пыталева Е.В., МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫМ ИМУЩЕСТВОМ</i>	319
<i>Пыталева Е.В., ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО ИМУЩЕСТВА</i>	322
<i>Рассказова И.А., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ, ЕГО РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ</i>	325
<i>Рашева Н.Ю., ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ И ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ (НА ПРИМЕРЕ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ)</i>	328

<i>Резникова Е.В.</i> , ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ В РАМКАХ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ	334
<i>Резникова Е.В.</i> , ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ	342
<i>Репнев В.А.</i> , РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА – ОШИБКИ НА ПУТИ К УСПЕХУ	348
<i>Рогов Н.Е.</i> , <i>Якунина Ю.С.</i> , ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ США И ЕВРОСОЮЗА НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ	354
<i>Романенко Е.В.</i> , РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ	357
<i>Романенко Е.В.</i> , <i>Булатова Р.Р.</i> , СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ ПРОМЫШЛЕННО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ТИПА ЛИПЕЦК	359
<i>Романенко Е.В.</i> , <i>Булатова Р.Р.</i> , ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БАНКЕ	363
<i>Романенко Е. В.</i> , <i>Копьева А. А.</i> , ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ	365
<i>Романенко Е.В.</i> , <i>Шипинова К.В.</i> , СПЕЦИФИКА БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА	368
<i>Романенко Е. В.</i> , <i>Левченкова М.Р.</i> , СОВРЕМЕННОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ «БИРЮЗОВАЯ КАТУНЬ»	372
<i>Романенко Е. В.</i> , <i>Левченкова М.Р.</i> , РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЙ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В СФЕРЕ УСЛУГ	374
<i>Романенко Е. В.</i> , <i>Копьева А. А.</i> , РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БАНКА	376
<i>Романенко Е.В.</i> , <i>Булатова Р.Р.</i> , ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ИЗ ФРАНЦИИ В РОССИЮ	379
<i>Романенко Е.В.</i> , <i>Шипинова К.В.</i> , ПРОБЛЕМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ	382
<i>Романенко Е.В.</i> , БАНКОВСКИЙ МАРКЕТИНГ НА ПРИМЕРЕ ОАО «БАНК АВБ»	385
<i>Романенко Е.В.</i> , <i>Сорошкина С.А.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ	387
<i>Романенко Е.В.</i> , <i>Низяметдинова А. Ф.</i> , РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ В РОССИИ	389

<i>Романенко Е.В., Низяметдинова А.Ф.,</i> ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ИНДИИ	390
<i>Романенко Е.В., Сорошкина С.А.,</i> РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	394
<i>Романенко Е.В., Низяметдинова А.Ф.,</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СЭЗ ТЕХНИКО-ВНЕДРЕНЧЕСКОГО ТИПА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА	396
<i>Романенко Е.В., Пенькова Е.А.,</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ ПРОМЫШЛЕННО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ТИПА ЛИПЕЦКА	399
<i>Романенко Е.В., Пенькова Е.А.,</i> СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА	401
<i>Романенко Е.В.,</i> ОСОБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА «МОГЛИНО»	403
<i>Романенко Е.В., Сорошкина С.А.,</i> НЕОБХОДИМОСТЬ МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	405
<i>Ростоцкая О.И., Романова Е.В.,</i> МЕТОДИКА АНАЛИЗА СРЕДНЕГО УРОВНЯ ДОХОДОВ, КАК ИНДИКАТОРА УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ))	408
<i>Рощина Н.С.,</i> ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ КОНТРОЛЯ В ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНАХ	413
<i>Руденок М.М.,</i> СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАТИЗАЦИИ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА В УНИВЕРСИТЕТЕ	418
<i>Руди Л.Ю., Ключева И.С.,</i> СИСТЕМА ЗАСЕЛЕНИЯ КАК ХАРАКТЕРИСТИКА ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ НАСЕЛЕНИЯ: НЕКОТОРЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В Г. НОВОСИБИРСКЕ	421
<i>Рудковская А.Г.,</i> ТЕХНОЛОГИЯ ПРОБЛЕМНОГО ОБУЧЕНИЯ НА УРОКАХ ИНФОРМАТИКИ	425
<i>Рыжкина Ю., Поленова С.Н.,</i> ПРИМЕНЕНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА И БЕЗБУМАЖНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ	430
<i>Разяпова М.Р.,</i> ПЕРСПЕКТИВА ВВЕДЕНИЯ НОВЫХ ВИДОВ СТРАХОВАНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	433
<i>Сабанчина И.Р.,</i> ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ПОТЕНЦИАЛЬНОГО БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ	444
<i>Савина И.Д.,</i> ОСОБЕННОСТИ ВОСПРИЯТИЯ ТЕЛЕВИЗИОННОЙ РЕКЛАМЫ	446

<i>Сазанов О.В., Фасхеева А.М.,</i> ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И УСЛОВИЯ ИХ РЕШЕНИЯ	449
<i>Самусев А.Н.,</i> ГРАФИЧЕСКОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ НА УРОКАХ ФИЗИКИ	453
<i>Самусев А.Н.,</i> ПРИМЕНЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ОБУЧЕНИИ ФИЗИКЕ	460
<i>Самусев А.Н.,</i> ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ФИЗИКИ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И КОМПЕТЕНТНОГО ПОДХОДА В ОБУЧЕНИИ	463
<i>Санников Д. В., Апаликов А. Н.,</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ ОАО «АВТОВАЗ»	466
<i>Санников Д. В., Костина О. В.,</i> НАЦИОНАЛЬНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК РОССИИ – ШАНС ВОЗГЛАВИТЬ НОВЫЙ МИР	470
<i>Санников Д. В., Костина О. В.,</i> БИТКОИН – ПЛАТЕЖНОЕ СРЕДСТВО ПОСТКАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО МИРА	472
<i>Санников Д. В., Солодовникова У. Н.,</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК ГОСУДАРСТВА ИЗРАИЛЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	475
<i>Саражинская Ю.Е.,</i> ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ	479
<i>Саранцева Е.Г., Аленцина О.А.,</i> ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСИРОВАНИЯ ЛЕЧЕБНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ	486
<i>Саранцева Е. Г., Вавилина Ю.Ю.,</i> ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУЗЕЕВ	493
<i>Сафонов В.И.,</i> ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ	500
<i>Сафонов В.И.,</i> ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБРАЗОВАНИИ	503
<i>Светлаков А.Г., Лебедев М. Э., Букреева Г. А.,</i> ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ФАКТОРОВ НА КРЕДИТНУЮ ПОЛИТИКУ БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ	506
<i>Светлаков А.Г., Лебедев М. Э., Букреева Г. А.,</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ОТРАСЛИ АВИАЦИОННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РФ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	511
<i>Светличная Е.Ю.,</i> «КЛЮЧ КОММЕРЦИИ» — ПЕРВАЯ КНИГА ПО ДВОЙНОЙ БУХГАЛТЕРИИ В РОССИИ	515

<i>Севек Р.М., Маркова Г.И.,</i> АНАЛИЗ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ОАО «РОССЕЛЬХОЗБАНК» РЕСПУБЛИКЕ ТУВА	518
<i>Секачев А.А., Журнов А.В.,</i> ПОСЛЕДСТВИЯ РОССИЙСКОГО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ЭМБАРГО И ПЕРСПЕКТИВЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ	520
<i>Селюков М.В., Андреева В.Н., Ревина Т.С.,</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ТАМОЖЕННЫХ ТАРИФОВ В ТАМОЖЕННОЙ ПОЛИТИКЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	525
<i>Семенова Г.А., Семенов А.И.,</i> КОНЦЕПЦИЯ ДИНАМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ	528
<i>Семенова О.М., Филиппов Д. В.,</i> ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО АК «ЯКУТСКЭНЕРГО»)	543
<i>Семенова О.М., Филиппов Д.В., Семибратский М.В.,</i> УСЛОВИЯ И РЕСУРСЫ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ К РАЗРАБОТКЕ ДОЛГОСРОЧНОЙ БЮДЖЕТНОЙ СТРАТЕГИИ	548
<i>Семибратский М.В.,</i> ЭКЗОГЕННЫЕ И ЭНДОГЕННЫЕ РИСКИ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ СТРАТЕГИИ РЕГИОНА	555
<i>Семибратский М.В.,</i> СПЕЦИАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ СТРАТЕГИИ РЕГИОНА	561
<i>Семиглазова В.А.,</i> ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ	564
<i>Семянникова Е.В., Усманова К.Р., Джсек Л.Н.,</i> АНАЛИЗ УРОВНЯ ЖИЗНИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	570
<i>Сергеев Д.А.,</i> ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ НАДЕЖНОСТИ СИСТЕМЫ	576
<i>Сергеева А.В.,</i> СОБСТВЕННОСТЬ КАК ЮРИДИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ	582
<i>Сериков Д.А.,</i> СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ	585
<i>Силпагар Э.Ю., Бураков Д.В.,</i> БАНКИ TOO BIG TO FAIL: ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ	588
<i>Симкина А.А., Артемьева С.С.,</i> РАЗВИТИЕ АГЕНТСКОЙ СЕТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ	596

<i>Симонова Е.В.</i> , ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ АКТИВНОСТЬ – ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	601
<i>Синельщикова М. Ю. Дудник Т.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ	604
<i>Синчилова А.С., Тимофеева К.Б.</i> , МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КРЕДИТНЫХ ПОРТФЕЛЕЙ	607
<i>Ситникова А.Ю., Наджафов А.Ф.</i> , СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА АВИАЦИОННЫХ КОМПОНЕНТОВ)	610
<i>Ситникова А.Ю., Наджафов А.Ф.</i> , РАЗВИТИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА АВИАЦИОННЫХ КОМПОНЕНТОВ)	615
<i>Ситникова А.Ю.</i> , АНАЛИЗ ДИНАМИКИ КУРСОВ ВАЛЮТ И ЦЕН НА НЕФТЬ	620
<i>Ситникова А.Ю., Некрасова Е.А.</i> , СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДИНАМИКИ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ	625
<i>Ситникова Т.В., Стена С.И.</i> , РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОАО «560-Й БРОНЕТАНКОВЫЙ РЕМОНТНЫЙ ЗАВОД» НА ОСНОВЕ КОМПОНЕНТНОГО ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА	629
<i>Ситникова А.Ю.</i> , СТРУКТУРА ВВП В РОССИИ	638
<i>Скачков Р.А., Скачкова Я.О.</i> , ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО БРЕНДА	642
<i>Скрипниченко Ю.С., Бабаева Э.З., Боташева Л.Р.</i> , СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РФ	645
<i>Слабунова О.А.</i> , ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФИРМЫ И ПРОБЛЕМА ПРАКТИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	649
<i>Слободянюк Т.С.</i> , РОЛЬ ОБРАЗОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ИНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	656
<i>Смышляева Н.Н.</i> , НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ БРАКА	659
<i>Соболев А.С.</i> , ОТЧУЖДЕНИЕ ДОЛИ В УСТАВНОМ КАПИТАЛЕ КАК СПОСОБ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В ПРОЦЕССЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	662

<i>Соколова Ю.В.</i> , МАССОВЫЙ ПОДБОР ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ	665
<i>Солдатова Л.И., Солдатова А.П.</i> , АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ С ЦЕЛЬЮ ЕЕ СНИЖЕНИЯ	666
<i>Сопильник А.П.</i> , МЕТОДИКА ИНВЕСТИЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ	673
<i>Сопильник А.П.</i> , МЕТОДЫ МИНИМИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ	689
<i>Сопна К. М.</i> , ИНФОРМАЦИЯ И ЭНТРОПИЯ КАК МАКРОПАРАМЕТРЫ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ	703
<i>Сороквашин Д.С., Антипова Е.А.</i> , ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	710
<i>Сороквашин Д.С., Антипова Е.А.</i> , ИНФОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В СИСТЕМЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ	713
<i>Спирченкова С.А., Карян Ю.С.</i> , ОТРАСЛЕВАЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ	718
<i>Стеклов А.Н., Узденова З.В.</i> , РЕШЕНИЕ КАК ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЙ ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА	720
<i>Стеклов А.Н., Ефимова Т.С.</i> , АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В БУДЕННОВСКОМ РАЙОНЕ	723
<i>Стеклов А. Н., Рамзаева С.С.</i> , ТУРИЗМ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ	726
<i>Стеклова Т.Н., Галунина А.О.</i> , АНАЛИЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ	730
<i>Стеклова Т.Н., Абакумова М.Д.</i> , КОНЦЕНТРАЦИЯ БИЗНЕСА: УГРОЗЫ И ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ	733
<i>Стеклова Т.Н., Бабаева Э.З.</i> , ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДОХОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА	736
<i>Стеклов А.Н., Шумская В.Ю.</i> , АНАЛИЗ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОТНИКОВ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	740
<i>Степаненко М.А., Джек Л.Н.</i> , СПОСОБЫ СБЛИЖЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТОВ	744

<i>Степанов М.А.</i> , УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ	748
<i>Степура И.В.</i> , ИСТОРИЧЕСКАЯ РЕТРОСПЕКТИВА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА ТЕРРИТОРИИ НЫНЕШНИХ СТРАН БЕНИЛЮКСА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА МИР ЭЛЕКТРОННЫХ МЕДИА	750
<i>Степура И.В.</i> , СОЦИУМ ИРЛАНДИИ И ЭЛЕКТРОННЫЕ СМИ	767
<i>Стефанков И.О.</i> , ОЦЕНКА СООТВЕТСТВИЯ ПОТЕНЦИАЛА УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА ЦЕЛЯМ РЕГИОНА	785
<i>Стрелкова Е.А.</i> , РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ	791
<i>Стрелкова Е.А.</i> , ИССЛЕДОВАНИЕ РЕЙТИНГОВЫХ ОЦЕНОК УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ ПО СТРАНАМ МИРА	795
<i>Стрельникова А.В.</i> , ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ	798
<i>Суперфин Д.А., Поленова С.Н.</i> , ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОГРАММЫ «1С: БУХГАЛТЕРИЯ» В УЧЕТНОЙ ПРАКТИКЕ	801
<i>Сурков А.Г.</i> , РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ	804
<i>Суслов И.В.</i> , ЧТО ОСТАЛОСЬ ОТ РЕЗЕРВОВ РОССИИ ИЛИ КАК ЛАТАЮТСЯ ДЫРЫ В БЮДЖЕТЕ?	807
<i>Сысоева Т.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	813
<i>Сычева И.Н., Пермякова Е.С.</i> , КЛАСТЕР КАК ОПТИМАЛЬНОЕ СОЧЕТАНИЕ РЫНКА И САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ АПК РЕГИОНА	823
<i>Сычева И.Н., Пермякова Е.С.</i> , АУТСОРСИНГ КАК ФОРМА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	826
<i>Сычева И.Н., Пермякова Е.С.</i> , ОБ ОТНОШЕНИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ СЕГОДНЯ	831
<i>Сычева И.Н., Пермякова Е.С.</i> , ФОРСАЙТ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	835
<i>Тальских Т.С.</i> , ФИЛОСОФСКИЕ МОТИВЫ В ПРОЗЕ В. Н. КРУПИНА	842
<i>Тальских Т.С.</i> , МОТИВ СТРАННИЧЕСТВА В ОЧЕРКАХ В. Н. КРУПИНА	845

<i>Тальских Т.С.</i> , МОТИВ СВЯТОСТИ И ОБРАЗ ПРАВЕДНИКА В ПРОЗЕ В. Н. КРУПИНА	849
<i>Терентьев Е. С.</i> , КРИТЕРИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО СПЕЦИАЛИСТА НА РЫНКЕ ТРУДА	854
<i>Тимербаев Д.Ф., Иремадзе Э.О.</i> , ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УРОВНЯ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «КРАСНЫЙ ПРОЛЕТАРИЙ»	857
<i>Тимофеев И.Ю.</i> , ОЦЕНКА РОЛИ РЕГИОНА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ	859
<i>Тимофеева О.В.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	865
<i>Титкова Л.П.</i> , СОВРЕМЕННЫЙ БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ – ПРОБЛЕМЫ И ПАРАДОКСЫ	870
<i>Титов К.Н.</i> , АВТОТЕХНИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА, КАК ОДИН ИЗ ВИДОВ СУДЕБНОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ В ГРАЖДАНСКОМ ПРОЦЕССЕ	878
<i>Тишина Е.В.</i> , ЭМИССИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	888
<i>Толоконцева Е.А.</i> , ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В КОНСАЛТИНГОВЫХ ФИРМАХ	893
<i>Толстыженко К.В., Ураев Р.Р.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	896
<i>Тоникян Л.Г.</i> , К ВОПРОСУ О ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРА ЭНЕРГОСНАБЖЕНИЯ МЕЖДУ КОММЕРЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ	899
<i>Тришкина Л.В., Рябова К.А.</i> , СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА МОЛОКА И МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ	902
<i>Трофимова Е.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗЕРНОВОГО ПРОИЗВОДСТВА	906
<i>Троянова Е.В.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ И КРИТЕРИЕВ ОТБОРА РАЗЛИЧНЫХ КАТЕГОРИЙ ПЕРСОНАЛА В ООО «РИГЛА»	909
<i>Трушников Е.В., Сычев К.И., Джжек Л.Н.</i> , УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ ПРИ ИПОТЕЧНОМ КРЕДИТОВАНИИ	912
<i>Трычков А.А.</i> , ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА	915

<i>Туаев В.О., Куцури Г.Н.,</i> ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТОВ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	918
<i>Туголукова М.,</i> ЛЕГАЛИЗАЦИЯ НАРКОТИКОВ: РОЛЬ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	922
<i>Турдубаев С.К., Кенешбаева З.М., Давыдов И.У.,</i> КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ	926
<i>Тускаева М.Р., Кцоева И.К.,</i> МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	933
<i>Тускаева М.Р., Гоконяева Д.А.,</i> МНОГОФАКТОРНАЯ ИДЕНТИФИКАЦИЯ РИСКОВ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА	937
<i>Тыщенко К.С., Шемардина С., Джек Л.Н.,</i> АНАЛИЗ УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	941
<i>Тюрина О.В.,</i> ВОЗМОЖНОСТИ АДАПТАЦИИ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РФ	945
<i>Узденова З.В.,</i> НОВАЯ ФОРМА НАЛОГОВОЙ ДЕКЛАРАЦИИ ПО НДС	950
<i>Узденова З.В.,</i> ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ИСЛАМСКИХ СТРАНАХ	953
<i>Ускова Н.А.,</i> ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАО «ПЕРВАЯ БЕТОННАЯ КОМПАНИЯ»	956
<i>Устинова И.С., Никонова М.А.,</i> ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СТУДЕНЧЕСКИХ ОТРЯДАХ	959
<i>Устюжанина М.С.,</i> ИСТОРИЯ БАНКОВСКОГО ДЕЛА В РОССИИ	961
<i>Утеуова К.С.,</i> ВОЗМЕЩЕНИЕ ВРЕДА, ПРИЧИНЕННОГО ЗДОРОВЬЮ ГРАЖДАНИНА	968
<i>Утышева Н.Е.,</i> ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ	971
<i>Утышева Н.Е.,</i> ПОДХОДЫ К ПОКАЗАТЕЛЯМ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ	979
<i>Фаткуллина Г.Р.,</i> ХОТОРНСКИЙ ЭКСПЕРИМЕНТ	982
<i>Фатхуллина А.Ф.,</i> НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	986

<i>Фатхуллина А.Ф.</i> , ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БШКОРТОСТАН	991
<i>Фатьянова М.Э.</i> , КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЛИГАЦИЙ И ИХ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ	997
<i>Фатьянова М.Э.</i> , ЕВРООБЛИГАЦИИ КАК НАДЕЖНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ КОМПАНИИ ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА В ЭКОНОМИКЕ	1001
<i>Фатьянова М.Э.</i> , ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНСУЛЬТАЦИОННОГО БРОКЕРСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ	1004
<i>Фатьянова М.Э.</i> , ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ДОБЫЧИ СЛАНЦЕВЫХ УГЛЕВОДОРОДОВ	1007
<i>Фахретдинов И.Ю., Галимзянова Г.А.</i> , ЖИЛИЩНАЯ ПРОБЛЕМА РОССИЙСКИХ ГРАЖДАН	1010
<i>Фахритдинов И.Ю., Ганиева А.К.</i> , СОБЛЮДЕНИЕ РЕЖИМА ЗАКОННОСТИ В ОРГАНАХ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ	1012
<i>Федорова М.В.</i> , СТРАТЕГИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СЕКТОР СОВМЕСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	1014
<i>Федорова С.Н.</i> , ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕГО И ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА В АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	1017
<i>Федотова Е.С.</i> , ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ВНУТРЕННЕГО АУДИТА	1030
<i>Федулина А. А.</i> , МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ СОСТАВА, СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ	1033
<i>Федченко В.М., Дудник Т.А.</i> , СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ	1039
<i>Филипова Е.М.</i> , ЦЕННОСТНЫЙ ПОДХОД К МАРКЕТИНГУ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ	1042
<i>Филипова Е.М.</i> , СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РАЗВИТИЯ В РОССИИ	1044
<i>Филиппова А.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ В ОБЛАСТИ БИЗНЕС-КОНСАЛТИНГА С ПОМОЩЬЮ ПРИКЛАДНОГО СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «БИЗНЕС ПАРТНЕРЫ»	1047

<i>Фомина И.Н.</i> , ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ УЧАСТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СОСТАВЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	1053
<i>Хабиров А.Р.</i> , ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	1059
<i>Хабиров А.Р.</i> , РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	1062
<i>Хадиуллина А.Н., Васильев В.Л.</i> , ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ЗА СЧЕТ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ «LEAN PRODUCTION»	1065
<i>Халимова А.М., Хатмуллина Л.Р.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В ДОШКОЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ	1068
<i>Хамзина О.И., Игонина Т.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ АУДИТА РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ ПО НАЛОГУ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	1072
<i>Хамзина О.И., Болтунова И.И., Идрисова А.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ МСФО В РОССИЙСКУЮ ПРАКТИКУ	1077
<i>Хамидуллова Э. Н., Романенко Е.В.</i> , ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ	1081
<i>Хамидуллова Э. Н., Ковалева А. А.</i> , КАДРОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ОРГАНИЗАЦИИ	1084
<i>Ханнанова Т.Р., Байбакова А.Ф.</i> , СИСТЕМА МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ ГОРОДСКОГО ОКРУГА Г.АГИДЕЛЬ	1087
<i>Харитонова О. В., Шутько Л.Г.</i> , ЭФФЕКТИВНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БЛАГ И ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ БЛАГОСОСТОЯНИЯ В. ПАРЕТО В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ	1090
<i>Хасанова Р.Р., Минеева В.П.</i> , ЗЕМЕЛЬНЫЕ РЕФОРМЫ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН И ИХ ВЛИЯНИЯ НА УРОВЕНЬ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ	1092
<i>Хатмуллина Л.Р., Шаламберидзе Ш.Н.</i> , АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	1096
<i>Хатмуллина Л. Р., Магазова Л. Х.</i> , ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ КАК СРЕДСТВА ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЗАОЧНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	1098
<i>Хатмуллина Л.Р., Махмудова Л.Л.</i>	1100

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТОМ ИНТЕРЕСОВ НА МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЕ	1100
<i>Хатмуллина Л.Р., Радионова Л.Г.</i> , ДОКУМЕНТООБОРОТ В СРЕДНИХ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ШКОЛАХ	1102
<i>Хашукоева М.Н., Кулюшина Н.Е.</i> , ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В КБР	1103
<i>Хинсирова Г.И.</i> , ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНАХ	1106
<i>Хисамутдинов А. Т., Валиева А.Р.</i> , КИБЕРПРОСТРАНСТВО – НОВАЯ ВЕТВЬ ТЕРРОРИСТИЧЕСКОЙ УГРОЗЫ	1108
<i>Хоменко В.Н.</i> , РОЛЬ ИГРОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА УРОКАХ ИНФОРМАТИКИ	1111
<i>Хорошилова А. П., Валиева А.Р.</i> , РОССИЯ – ЕВРОСОЮЗ: ЕСТЬ ЛИ БУДУЩЕЕ У СОТРУДНИЧЕСТВА	1114
<i>Хорошилова А. П., Валиева А.Р.</i> , АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ, ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ	1117
<i>Хубулова А.Р., Алборов С.В.</i> , ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	1121
<i>Цихоцкий Ф.Н.</i> , ОБ ОСНОВНЫХ МЕХАНИЗМАХ РЕАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ	1123
<i>Цихоцкий Ф.Н.</i> , ВОПРОСЫ ПРАВОВЫХ ОСНОВ И ЦЕЛЕЙ МЕЖМУНИЦИПАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В РОССИИ	1127
<i>Цыркунова Т.А., Петрова А.</i> , ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА АЛЮМИНИЯ В РФ	1133
<i>Чаплыгина Ю.В., Клепиков Н. В.</i> , ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ	1139
<i>Чеботарёва М.С.</i> , АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЧАСТНЫХ КОМПАНИЙ К ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ ЛОКАЛЬНЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ (НА ПРИМЕРЕ УСЛУГ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ)	1144
<i>Чемагина Н.А., Магиярова Р.М.</i> , СЕМЕЙНЫЕ ПРАВООТНОШЕНИЯ	1150
<i>Чепец Е.С., Лепехина Д., Шнип Н.</i> , ПРАКТИКА СОСТАВЛЕНИЯ ЛИКВИДАЦИОННЫХ И НУЛЕВЫХ БАЛАНСОВ	1153

<i>Черепанов Е.В.</i> , МАТЕМАТИЧЕСКОЕ ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ ПРОИЗВОДСТА, ТОРГОВЛИ И ПОТРЕБЛЕНИЯ	1158
<i>Черепанов Е.В.</i> , ВЫБОРОЧНЫЙ МЕТОД ДЛЯ НЕСЧЕТНЫХ МНОЖЕСТВ	1179
<i>Черникова В.С., Ветрова Л.Н.</i> , СИСТЕМА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ	1190
<i>Чернышов Р.О.</i> , МЕТОДИКА ЭКСПЕРТНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ ПО НДС	1192
<i>Чугунов В.И., Соколова М.А.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ИЗ РОССИИ ЗА РУБЕЖ	1198
<i>Чудова Е.В.</i> , ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ	1207
<i>Чурсина А.И.</i> , ИСТОРИЯ ВНЕДРЕНИЯ МСФО В РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	1213
<i>Чушкаев Д.А.</i> , ВИДЫ И ФОРМЫ БЮДЖЕТОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА (АПК)	1217
<i>Шавкунова М. Д.</i> , ИННОВАЦИОННАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В КОНДИТЕРСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ОЦЕНКА ЕЁ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ	1228
<i>Шадинова Г.А., Жумабекова Ж.А.</i> , ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА КАЗАХСТАНА И СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СЕМЬИ	1234
<i>Шаева Т.И., Кошкина А.С.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ УЧЁТА И АНАЛИЗА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	1237
<i>Шапрынский С.А.</i> , О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ ВИНЫ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА В ГРАЖДАНСКИХ ПРАВОНАРУШЕНИЯХ	1247
<i>Шаронина Л.В., Слепцова Ю.С.</i> , АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ	1249
<i>Шаронина Л.В., Чуланова Н.А.</i> , АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА	1254
<i>Шаронина Л.В., Котова М.Э.</i> , АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ИНГУШЕТИЯ	1257
<i>Шаронина Л.В., Булгакова Э.А.</i> , АНАЛИЗ РЫНКА ТРУДА В ОТРАСЛЯХ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)	1261

<i>Шаронина Л.В., Дорошенко А.Г., ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ</i>	1266
<i>Шатерникова Д.Г., МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ</i>	1273
<i>Шафиков Э.И., ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)</i>	1275
<i>Шегурова В.П., Кечкова А.Е., МЕТОДОЛОГИЯ ГРУППИРОВКИ АКТИВОВ И ПАССИВОВ НА ЭТАПЕ АНАЛИЗА ЛИКВИДНОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА</i>	1284
<i>Шегурова В.П., Зверкова А.А., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ ДЛЯ АНАЛИЗА ТРУДОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ПРИМЕРЕ ЗАО «ЦВЕТЛИТ»</i>	1289
<i>Шигабетдинова Г.М., Мальшиева М.А., ВЛИЯНИЕ СОЦИОТИПА ИНДИВИДА НА ВОСПРИЯТИЕ НАРУЖНОЙ РЕКЛАМЫ</i>	1294
<i>Шигапова А.Т., Валиева А.Р., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПАТРОНАТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	1296
<i>Шимкович А.С., ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ КОМПАНИИ</i>	1298
<i>Шипулина И.А., Торгашова Н.А., О МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДАХ К ОЦЕНКЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЮ ИНФРАСТРУКТУРНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА</i>	1300
<i>Ширяева Н.В., Филипова Е.М., УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ</i>	1308
<i>Ширяева Н.В., Мигурина А.П., ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ, ЕГО ВИДЫ И МЕТОДЫ</i>	1310
<i>Ширяева Н.В., Карымова Р.Р., АНАЛИЗ ИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	1313
<i>Ширяева Н.В., Карымова Р.Р., АНАЛИЗ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА</i>	1315
<i>Ширяева Н.В., Барт А.Д., НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ РАЗМЕРА ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИЙ</i>	1318
<i>Ширяева Н.В., Мигурина А.П., СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА И ЕГО ЗАДАЧИ</i>	1321

<i>Ширяева Н.В., Копьева А. А.,</i> СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	1324
<i>Ширяева Н.В., Копьева А. А.,</i> ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	1327
<i>Ширяева Н.В., Барсукова О.С.,</i> УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ КОМПАНИИ	1330
<i>Ширяева Н.В., Филипова Е.М.,</i> ЛИКВИДНОСТЬ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ, СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ	1332
<i>Ширяева Н.В., Низяметдинова А.Ф.,</i> АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА ОАО «УЛЬЯНОВСКОЕ КОНСТРУКТОРСКОЕ БЮРО ПРИБОРОСТРОЕНИЯ»	1335
<i>Ширяева Н.В., Пенькова Е.А.,</i> АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	1338
<i>Ширяева Н.В., Пенькова Е.А.,</i> АНАЛИЗ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	1340
<i>Ширяева Н.В., Файзов Д.Д.,</i> НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	1342
<i>Ширяева Н.В., Файзов Д.Д.,</i> ЛИКВИДНОСТЬ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	1345
<i>Ширяева Н.В., Барсукова О.С.,</i> МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	1347
<i>Шишова Л.И., Аширова А.Р., Кошкина А.С.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УСЛОВИЯХ ГИПЕРИНФЛЯЦИИ	1349
<i>Шиян Е. И., Торопова К.К.,</i> СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА ТЕПЛОИЗОЛЯЦИОННЫХ МАТЕРИАЛОВ	1355
<i>Шиян Е. И., Черепанова Е.К.,</i> МЕСТО И РОЛЬ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	1358
<i>Шиян Е.И., Шульгина М.В.,</i> АНАЛИЗ РЫНКА РЕМОНТНО- СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ И ДИЗАЙНА ИНТЕРЬЕРА	1361
<i>Шлыкова М.А.,</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬСТВА	1364
<i>Шляхтина Ю.А., Нуретдинова Ю.В.,</i> ПРОИЗВОДСТВО ПОДСОЛНЕЧНИКА РОССИИ В СИСТЕМЕ CLEARFIELD	1369
<i>Шонина С.В.,</i> АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ООО «АВТОТЕХСЕРВИС»	1373

<i>Шпилько И.В.</i> , ТЕХНОЛОГИЯ ХРАНЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ	1375
<i>Шумилова В.Р., Шаймарданова Л.Ш.</i> , ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ СРЕДЕ ВУЗА С ЦЕЛЬЮ ОЗДОРОВЛЕНИЯ СТУДЕНТОВ СРЕДСТВАМИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ	1379
<i>Шутько Г.Н., Зиангирова А. Р.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ	1382
<i>Шутько Г.Н., Муталлапова А.А.</i> , ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	1385
<i>Щербаков С.С., Агрба А.Н., Бураков Д.В.</i> , МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ: КАТАЛИЗАТОР УСПЕХА ИЛИ ФАКТОР ТУРБУЛЕНТНОСТИ	1387
<i>Щербаков С.С., Бураков Д.В.</i> , СКОЛЬКО БАНКОВ НЕОБХОДИМО ДЛЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ?	1391
<i>Щурякова Д.С., Москалева Е.Г.</i> , РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ ОБ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	1394
<i>Юсупджанов Р.А., Коган А.Б.</i> , СОСТАВ ПЛАТЕЖЕЙ ЗА АРЕНДУ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИХ ВЕЛИЧИНУ	1398
<i>Юферова Л.В., Соболева О.А.</i> , ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	1400
<i>Яварова И. Д., Ибрагимова З. Ф.</i> , ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА: СУЩНОСТЬ, ВИДЫ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ И НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ	1403
<i>Яварова И. Д., Ибрагимова З.Ф.</i> , ОСОБЕННОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	1409
<i>Якушева Т.В., Якушев И. И.</i> , ОСОБЕННОСТИ ПРЕДМЕТА ДОКАЗЫВАНИЯ В ОТНОШЕНИИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ	1414
<i>Якушева Т.В., Якушев И.И.</i> , ОХРАНА ПРАВ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ	1417
<i>Ярыгина А.А., Некрасова Е.А.</i> , ВХОДНОЙ КОНТРОЛЬ КАК ОБОСНОВАНИЕ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ТЕХНОЛОГИИ ПРИ ОБУЧЕНИИ МАТЕМАТИКЕ	1420